TAMANSARI *Persada* RAYA

SARII

KETIKA YANG LAIN SIBUK MENERKA MUPA WIKA DENGAN CERMAT MENYULAP HAMPARAN LAHAN KERONTANG DI TEPIAN TOL JAKARTA-CIKAMPEK DI KAYUBENING, BEKASI, MENJADI RA-

TUSAN RUMAH MEGAH TANPA PAGAR YANG DIPENUHI ORNAMEN ESTETIS NAN ISTIMEWA BAGI PARA PRIBADI KOSMOPOLITAN. DIMANJAKAN BERBAGAI FASILITAS HUNIAN MODERN — SEPERTI DRIVING RANGE, SENTRA BISNIS, DAN SPORT CLUB— MEMBUAT PAMOR TAMANSARI PERSADA RAYA (SEBELUMNYA PERSADA GOLF GARDEN) CEPAT MELESAT SEBAGAI PEMUKIMAN PRESTISIUS TERDEPAN DI TIMUR JAKARTA.

Prestasi WIKA tak perlu juru bicara, cukup dengan bukti.

TAMANSARI **Bukit** BANDUNG

Menatap lepas panorama Kota Kembang dari perbukitan, sembari menghirup hawa pegunungan nan sejuk, adalah bagian dari citarasa bermukim di ***Tamansari Bukit Bandung.*** *Keistimewaan lainnya, ratusan rumah bercirikan arsitektur khas tatar Parahyangan ini dilengkapi ragam sarana kehidupan masa kini. Wajar, jika siapapun yang tinggal di pemukiman yang semula bernama* Bandung Hill Side *ini serasa berada di vila nan serba apik, resik, dan cantik. Megah, asri, juga bergengsi.*

Divisi Realti & Propertl
PT. WIJAYA KARYA
Jl. D.I. Pandjaitan Kav 3-4, Jakarta 13340
Telp. (021) 8192-808, 850-8640, 850-8650

RUTR

Agar Tumbuh Tanpa Sengketa

Ledakan pertumbuhan penduduk dan ekonomi di perkotaan, akan memperbesar potensi konflik pemanfaatan ruang dan lahan. Perlukah peruntukan lahan secara khusus bagi rumah sederhana?

Kasus pembunuhan keluarga Rohadi oleh Philipus, yang dilatarbelakangi konflik pemanfaatan tanah, menurut Ketua Bappenas Ir.Ginandjar Kartasasmita, adalah contoh ekstrim konflik tata ruang tingkat RT/RW. Dalam tingkat nasional, ujarnya, konflik tajam seperti itu bukan mustahil terjadi. Wujudnya, tentu tidak seperti kasus pembunuhan keluarga Rohadi. "Tapi, dalam bentuk benturan kepentingan berbagai sektor pembangunan, yang tidak selalu sejalan."

Tim Koordinasi Tata Ruang Dati I dan II mendesak dibentuk

GINANDJAR KARTASASMITA

Tampil sebagai pembicara kunci dalam lokakarya tentang tata ruang dan aspek pertanahan yang diselenggarakan CIDES, bulan lalu di Bandung, Ginandjar meminta perhatian berbagai pihak mengenai perlunya tataruang yang efisien, transparan dan menyerasikan pemanfaatan lahan agar tidak menjadi masalah krusial pada PJPT II. Apalagi, jika dikaitkan dengan transformasi ekonomi dan demografi bangsa Indonesia saat ini yang makin mengarah kepada kehidupan di perkotaan. Pada akhir Pembangunan Jangka Panjang (PJP) II nanti, demikian proyeksi Bappenas, 155 juta jiwa atau hampir 60% dari jumlah penduduk Indonesia yang saat itu diperkirakan mencapai 260 juta, akan tinggal di sekitar perkotaan.

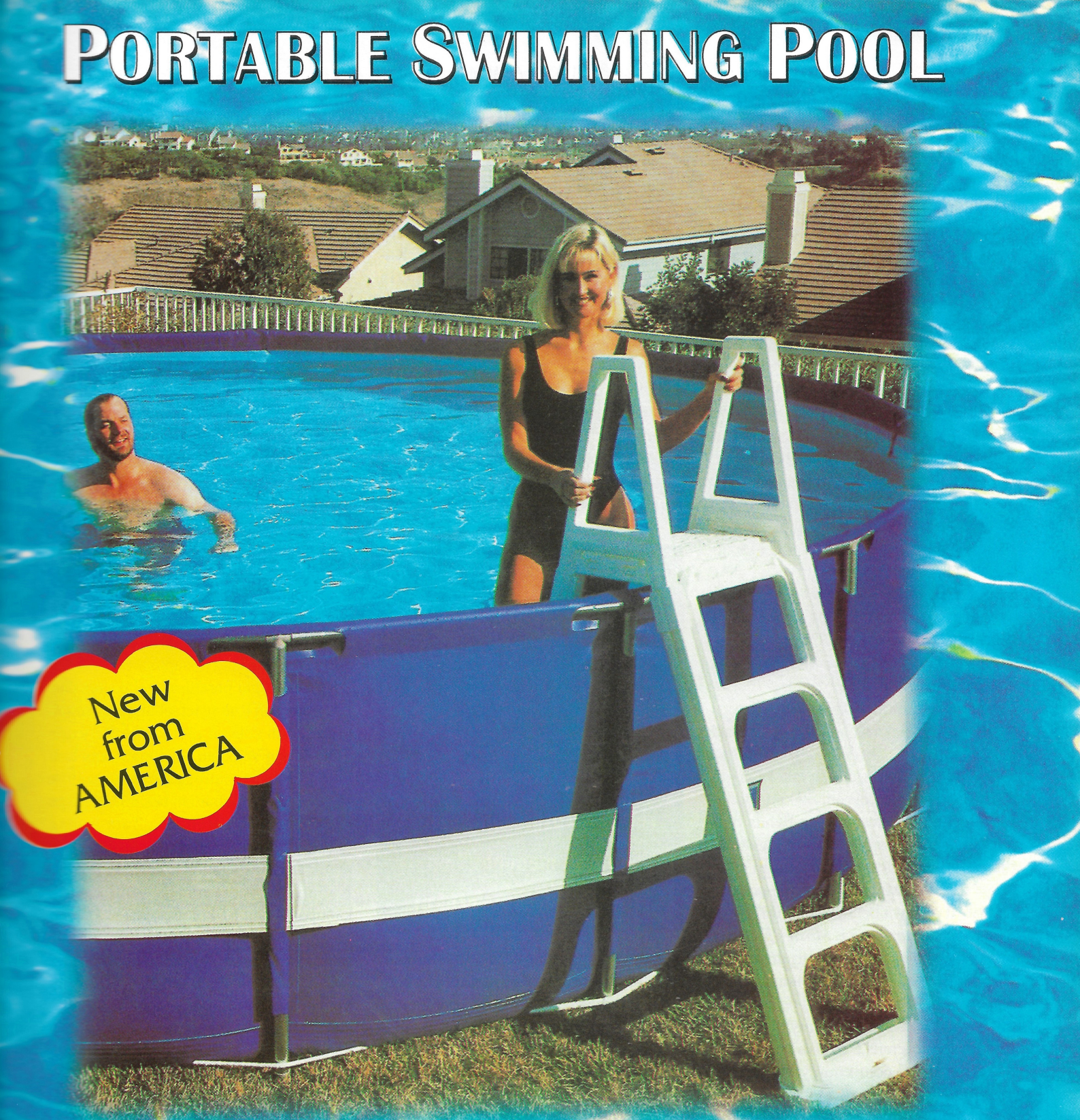
Jika pada awal Repelita VI ini, kota-kota dengan penduduk di atas 1 juta jiwa masih berjumlah 8, pada akhir PJP II nanti akan terdapat 23 *urban centers* berpenduduk lebih dari 1 juta. Sebelas diantaranya berada di Jawa, dan 4 dari kota-kota itu akan berpenduduk 5 juta lebih. Kawasan Jabotabek sendiri, yang kini dihuni sekitar 15 juta penduduk, saat itu diperkirakan berpenduduk 30-35 juta. Perkembangan yang pesat itu, menurut Ginandjar, didorong terutama karena hampir semua industri, pusat-pusat bisnis modern, pendidikan, pelayanan kesehatan yang canggih, seni dan budaya, serta berbagai kegiatan yang sarat dengan inovasi teknologi, terpusat di sekitar perkotaan.

TATAN RUSTANDI

Beban kota akan bertambah berat, karena 60% dari PDB nonmigas pada PJP II diharapkan berasal dari kawasan-kawasan perkotaan. Dengan proyeksi pertumbuhan ekonomi sebesar 7% setahun, pemerintah menetapkan beberapa sasaran, antara lain: tingkat pendapatan per kapita meningkat menjadi US$ 2600, tersedia lapangan kerja 92,4 juta, dan tidak ada lagi penduduk miskin absolut.

Dengan berbagai sasaran dan beban kota sebagai pusat pertumbuhan itu, wajar jika Ketua Bappenas khawatir bahwa konflik pemanfaatan ruang di per-

PORTABLE SWIMMING POOL



- *Anda dapat memiliki **KOLAM RENANG** dalam waktu yang **tidak lebih dari satu jam**, Bahkan **dapat dipindah-pindah** kemanapun Anda suka.*
- ***Hemat** dan **mudah** dalam pemeliharaannya.*
- *Terbuat dari bahan yang memiliki teknologi sama dengan baju anti peluru, **kuat** dan **aman**.*
- *Bergaransi **5 tahun**.*

Distributor tunggal :

SANDJAJA
Rumah Idaman Anda

PT. SANDJAJA GRAHA SARANA
SANDJAJA BUILDING : Jl. Hayam Wuruk No. 1-R
P. O. BOX 1088, Jakarta 10120, Indonesia
Telp. : (021) 3805599 (40 Lines)
Fax. : (021) 3868290

kotaan akan bertambah besar. Kebutuhan lahan untuk industri akan bersaing dengan kebutuhan prasarana kota dan perumahan. Pemekaran wilayah kota juga mengakibatkan terjadinya peralihan fungsi lahan, misalnya dari lahan pertanian yang subur menjadi kawasan industri dan perumahan bagi pekerjanya. Belum lagi soal pemanfaatan ruang di bawah tanah dan udara di atasnya, seperti dapatkah kita membangun jalan layang di atas gedung orang lain atau jalan di bawah tanah menembus berbagai tiang pancang gedung-gedung bertingkat.

Pertentangan sektoral itu, disinyalir Ginandjar, akan bersifat lebih kompleks jika ditunggangi kepentingan-kepentingan sempit yang memanfaatkan ketidaktransparanan rencana tata ruang yang ada dan menimbulkan keresahan di masyarakat. Suatu kondisi yang akan membuat investor ragu-ragu menanamkan modalnya dan berakibat menghambat pembangunan daerah. Padahal, pemerintah mengharapkan 70% total investasi yang diproyeksikan pada PJP II berasal dari swasta.

Contoh ketidakjelasan tata ruang di daerah, antara lain dikemukakan Mohamad S. Hidayat, Presdir Grup Benua Biru Nusa dan Grup Puteraco, yang juga tampil sebagai pembicara dalam dalam lokakarya tersebut. Menurut Hidayat, sebagian Dati II di Jawa belum memiliki rencana tata ruang yang rinci. *Master plan* untuk kawasan permukiman misalnya, masih banyak yang *blank*. Akibatnya, kalau ada investor datang, ia punya peluang untuk mendiktekan keinginannya. "Itu terjadi di hampir semua Dati II di Indonesia."

Dari sudut pemikiran yang sempit, menurut Hidayat, kondisi tersebut mungkin menguntungkan pengusaha. Tapi karena bisnis subsektor perumahan merupakan usaha jangka panjang, situasi demikian akan menimbulkan ekses-ekses yang tidak menguntungkan baik bagi pengembang maupun bagi konsumen perumahan. Ia menunjuk contoh, tentang heboh kasus perumahan yang dilalui listrik tegangan ekstra tinggi. Jika si pengembang jauh-jauh hari sudah tahu bahwa daerah itu akan dilalui listrik tegangan ekstra tinggi, pengembang tersebut dapat disalahkan. Tapi, menurutnya, harus diusut juga si pemberi izinnya. "Mengapa diizinkan membangun rumah di jalur yang dilalui tegangan ekstra tinggi?" Kalau pengembang dan si pemberi izin sama-sama tidak tahu bahwa daerah tersebut akan dilalui tegangan ekstra tinggi, ujar Hidayat, berarti ada kelemahan dalam antisipasi dan koordinasi pelaksanaan tata ruang.

Menpera Ir. Akbar Tandjung, dalam forum tersebut juga menekankan perlunya tata ruang yang efisien dan konsisten, agar pembangunan perumahan di perkotaan tidak mendapat dampak negatif

Pertentangan sektoral itu, akan bersifat lebih kompleks jika ditunggangi kepentingan-kepentingan sempit yang memanfaatkan ketidaktransparanan rencana tata ruang yang ada dan menimbulkan keresahan di masyarakat.

pada lingkungan, dan secara keseluruhan memberi tempat bagi semua lapisan masyarakat. Masyarakat berpendapatan rendah, menurutnya, juga harus mendapat tempat dalam penyusunan tata ruang karena mereka biasanya dihadapkan pada kesulitan memperoleh lahan di sekitar perkotaan dengan harga terjangkau.

Terkait dengan *concern* Menpera mengenai rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah, Hidayat mengajukan gagasan yang cukup menarik. Menurutnya, Pemda bisa menetapkan lokasi tertentu bagi perumahan sederhana, misalnya diambil dari tanah negara yang ada. Tanah itu dikuasai Pemda dan hanya diberikan SK-nya bagi pengembang RSS. Pemda harus bersikap tegas, lokasi itu tidak boleh diubah untuk perumahan mewah atau rumah menengah. "Dengan begitu, praktek percaloan tanah dapat dihindari dan harga tanah terjangkau untuk pembangunan RSS," ujarnya. Apa yang dikemukakan Hidayat ini, juga sering dikemukakan fungsionaris DPP REI.

Guru Besar Hukum Agraria Universitas Sumatera Utara, Prof. Dr. AP Parlindungan, SH, juga mengemukakan bahwa kekacauan tata ruang yang terjadi selama ini disebabkan karena belum adanya konsep yang jelas dalam pemanfaatan tata ruang. Konsep pemanfaatan tata ruang yang dimaksud Parlindungan, adalah pengaturan yang bersifat operasional. Karena dari aspek hukum dan perencanaan tata ruang, perangkatnya sebenarnya sudah ada. Dari aspek hukum misalnya, Indonesia sudah memiliki UU No. 24 tahun 1992 tentang Penataan Ruang dan saat ini sedang disiapkan 11 RPP dan 2 RUU sebagai peraturan pelaksana dari UU Penataan Ruang tersebut. Pemerintah juga sudah selesai menyusun Rencana Tata Ruang Wilayah Nasional, yang kini dalam tahap menunggu penetapannya secara hukum. Sebagian besar Dati I juga sudah memiliki Rencana Tata Ruang Wilayah Propinsi Dati I. Sedangkan untuk Dati II, juga telah disusun RTRW Kabupaten/Kotamadya untuk 243 kabupaten dan 61 kotamadya.

Usaha untuk menyusun rencana tata ruang yang bersifat operasional dimaksud, menurut Ketua Bappenas, bukan hal mudah karena sedikitnya dihadapkan pada tiga kendala. Pertama, minimnya data dan informasi kondisi pemanfaatan tata ruang di Indonesia, yang diperparah oleh ketidakseragaman peta dasar yang menjadi rujukan penyusunan tata ruang. Kedua, keterbatasan SDM, terutama di Dati II. Ketiga, kurangnya koordinasi akibat egoisme sektoral yang terjadi di hampir semua bidang. Untuk mengatasi semua itu, Ginandjar mendesak agar di setiap Dati I dan Dati II segera dibentuk badan koordinasi tata ruang, seperti yang sudah dibentuk di tingkat nasional. Badan tersebut, ia harapkan, dapat mengurangi kesimpangsiuran tata ruang yang ada dan menjadikannya transparan ■ *BB*

Keharmonisan Rumah Tangga Berawal dari Tempat Tinggal

BONUS EKSTRA
- Taman depan
- 1 Saluran Telpon (plot B)

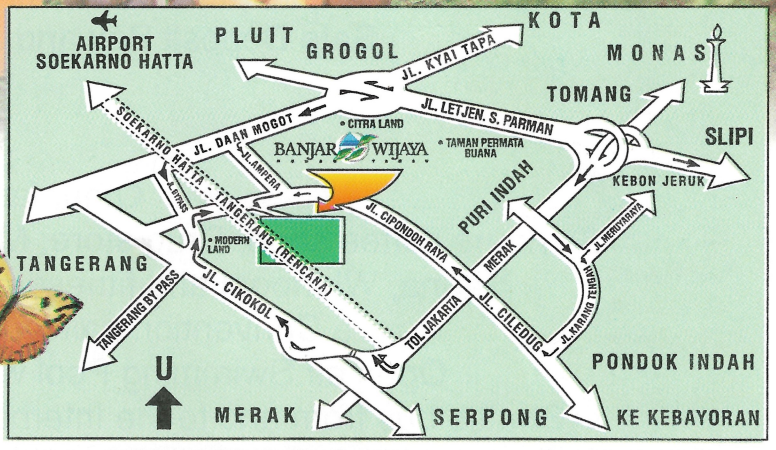
Dibuka tahap 3

Banjar Wijaya Rumah Taman. Hunian yang ditata apik lengkap dengan taman di halaman rumah. Suasana hijau semarak memberikan **kenyamanan hidup** bagi penghuninya. Anak-anak **bebas bermain dengan aman.**

Fasilitas lengkap, sport club, kolam renang, taman bermain, dekat Hero Super Market, Bioskop Studio 21, rumah sakit, tempat ibadah dan sekolah.

Terletak di gerbang Barat dan Selatan Jakarta, dengan beberapa akses jalan yang mempermudah pencapaian lokasi, antara lain : 30 menit dari Tomang melalui tol Jakarta -Merak, 4 km dari Daan Mogot, 8 km dari Kebayoran Lama melalui jalan Cileduk Raya, dan rencana jalan tol Soekarno Hatta-Tangerang.

- ***Dapatkan discount s/d 53 juta rupiah untuk type "Villa".***
- ***Kunjungi Pameran kami di JHCC tanggal 3 - 12 November 1995.***



DWI SAP A 47/SE/95

• DAPATKAN PAKET ANGSURAN RINGAN DAN DISCOUNT MENARIK SELAMA PROMOSI !

Tukarkan iklan ini dengan souvenir menarik

BANJAR WIJAYA
RUMAH TAMAN

Hubungi segera :
Kantor Pemasaran : Jl. Cipondoh Raya Km. 2, Tangerang. Telp. 5521372 - 73, 5540951 - 52. Fax. 5521374.

Kantor Pusat : Gedung JITC lantai 7-8 Jl. Mangga Dua Raya. Telp. 6019788. (20 lines).

SINAR MAS GROUP
Real Estate Division

PT. SINARWIJAYA EKAPRATISTA
A Subsidiary of PT DUTA PERTIWI

PT WIJAYA KARYA

HOTEL HORISON BEKASI

Rooms:
111 Rooms, including suites. All rooms have marble bathroom, hot and cold water, 14 channels of TV, Home video programme, Safe Deposit Box and a coffee & tea maker.

Other facilities:
24 hours coffee shop, Drug store, Music Lounge with Karaoke rooms, Sauna, Whirlpool and fitness centre, Japanese Restaurant, a Convention hall for 30 - 2000 persons, Open air Swimming Pool with sunken bar, Putri Bar, Shuttle bus from and to the International Airport Soekarno - Hatta.

Reservations & Other information:
Jl. Raya Kalimalang, Bekasi 17148, Jawa Barat - Indonesia
Phone (62-021) 8848888, Fax: (62-021) 8847777
Direct Reservation (62-021) 8812031

TANTO KURNIAWAN : PENGHARGAAN, ILMU PADI DAN PENGGANTI PAK CI

Bak seorang atlit mendulang emas di satu kejuaraan. Begitulah agaknya perumpamaan bagi Tanto Kurniawan yang menakhodai PT Jaya Real Property (JRP) di tahun 1995. Bulan Juni lalu misalnya, JRP terpilih sebagai emiten terbaik di lantai Bursa Efek Jakarta, dan sekaligus dikukuhkan sebagai perusahaan terbaik tahun 1995 versi Asosiasi Uang dan Efek. Lalu, bulan Agustus silam, mendapat penghargaan Wreksa Parahita dari Presiden Soeharto. Dan satu bulan berikutnya mendapat penghargaan Pawitra Gemi Mahayu dari Pemda Jawa Barat.

Walau begitu, Tanto tetap merendah. "Prestasi tersebut adalah hasil jerih payah keluarga besar Grup Pembangunan Jaya, warga Bintaro Jaya, kontraktor, konsultan, dan pemasok bahan bangunan," ujar Presiden Direktur PT JRP. Tanto tampaknya menerapkan ilmu padi.

Terlepas dari itu, Tanto, memang patut berbangga hati. Sebab dari 158 perusahaan yang diusulkan oleh gubernur seluruh Indonesia dan menteri terkait, hanya 18 perusahaan yang dinilai layak mendapatkan penghargaan *Wreksa Parahita* itu. Para pemenang tersebut terdiri dari 9 perusahaan penanaman modal dalam negeri, 9 perusahaan penanaman modal luar negeri. "PT JRP adalah satu-satunya pengembang yang mendapat penghargaan *Wreksa Parahita*," ujarnya Tanto. Penghargaan *Wreksa Parahita*, diberikan dengan kriteria menyangkut nilai investasi yang direalisasikan, ketenagakerjaan, operasional komersial yang sehat, keterkaitan usaha, pembangunan yang berwawasan lingkungan.

Belakangan, Tanto disebut-sebut sebagai calon kuat pengganti Ciputra yang telah "pensiun" sebagai Presiden Direktur Pembangunan Jaya. Dan, Tanto kembali merendah, menanggapi hal itu. "Masih banyak yang lebih kemampuannya dari saya," tuturnya. Lagi pula, sambungnya lagi, semua itu tergantung dari RUPS dan juga direksi yang terkait. "Sebagai seorang pemimpin, Ciputra mempunyai segalanya, baik kepandaian maupun kepemimpinan. Jadi, pengganti beliau diharapkan seimbang dengan apa yang ada pada beliau saat ini," ujar Tanto lagi ■ *ELL/FS*

TATAN RUSTANDI

JOOP AVE :
SENI, YANG GUNDUL DAN YANG *SEXY*

SUMARDI

Menparpostel Joop Ave tampaknya begitu terkesan tatkala melihat bangunan yang bernuansa seni. Itu terlihat juga ketika Joop menyaksikan peresmian Gerbang Citra Raya milik Grup Ciputra di Tangerang beberapa waktu yang lalu. Di kompleks perumahan ini memang sentuhan seni sangat terasa terutama seni patungnya. Di gerbang yang konon dibangun dengan dana hampir dua miliar rupiah ini banyak sekali patung kuda dan patung penari balet yang dirancang dengan nilai seni yang tinggi.

Sudah tiga puluh tahun Joop Ave memimpikan bentuk-bentuk bangunan yang bernuansakan seni sehingga bisa dikembangkan untuk obyek wisata. "Karena itu saya berterimakasih kepada Grup Ciputra yang merasa terpanggil mengeluarkan sedemikian banyak dana untuk sebuah karya seni," ungkapnya ketika melihat-lihat beberapa patung hasil rancangan seniman Indonesia yang ada di kompleks Gerbang Citra Raya.

Menurutnya, semua bangunan harus ada unsur seninya. Bahkan Joop mengusulkan agar setiap pembangunan perkantoran, hotel apalagi kawasan perumahan, harus ada persentasi dana tertentu khusus untuk mengekspresikan karya-karya seni, termasuk juga pembuatan taman. "Jangan sampai ada bangunan yang gundul," katanya. Ketika ditanya kesannya tentang patung-patung wanita yang ada di kompleks tersebut, Joop menjawab singkat, "Sexy." ■ *WID/NIA*

ROBERT MAX SINAULAN :
MENWA, INFORMATIKA DAN PROPERTI

SUMARDI

Terlewat sudah hari-hari paling menegangkan dan menyibukan bagi Robert Max Sinaulan. Sekitar 3 bulan lebih Robert harus kerja ekstra untuk mempersiapkan PT Elang Realty (ER) masuk ke bursa saham. Anak usaha Grup Elang di bisnis properti ini memang baru saja masuk di pasar modal dua bulan lalu.

Sebagai orang nomor satu di PT ER, bisa dimaklumi pria kelahiran Kawangkoan, Sulawesi Utara 49 tahun yang lalu ini kelihatan paling sibuk. Pekerjaan mengumpulkan data perusahaan, merangkum dan melakukan presentasi adalah sebagian kecil dari tanggung jawab direktur utama di beberapa anak usaha ER ini. "Saya puas bisa berjalan lancar," ujar Robert tentang tercatatnya saham PT ER di bursa efek.

Menyelesaikan pendidikan pada 1974 di jurusan Matematika ITB, tadinya Robert merintis karirnya di dunia informatika. Aktivis resimen mahasiswa Mahawarman ini dimulai setelah belajar teknologi sistem informasi di IBM Houstan, Texas, AS. Sejak itu informatika menjadi bagian dari hidupnya.

Namun, awal 1994 garis tangan mantan komandan Menwa ini bicara lain. Melalui seorang saudaranya, Robert berkenalan dengan Hindoro Budiono Halim, pimpinan Grup Elang dan menunjuknya sebagai asisten direktur. Sejak itulah karir Robert di dunia properti mulai dirintis. Berkat keuletannya, hanya setahun sebagai asisten, Robert dipercaya menjadi Direktur Utama PT ER. Di perusahaan ini ia juga membawahi beberapa anak usaha lagi. "Jangan pantang menyerah serta bekerja semaksimal mungkin," tutur Robert tentang kunci suksesnya ■ *IU*

PARADE INTERNASIONAL FURNITURE BERGENGSI

Bulan November ini, masyarakat kota Jakarta dapat menyaksikan "parade" karya seni tinggi produk furniture berskala internasional : JAKARTA INTERNATIONAL FURNITURE '95. Menampilkan produk - produk furniture desain mutakhir dari Indonesia dan manca negara seperti Italia, Prancis, Belanda Spanyol, Amerika.

Menuju Pasar Global

Dalam pameran yang berlangsung di Jakarta Convention Center, Senayan - Jakarta ini, 120 perusahaan furniture terkemuka Indonesia akan menampilkan karya terbaik mereka, sebagai langkah persiapan untuk memasuki pasar global. Sebagai pembanding, akan ditampilkan produk furniture impor dari negara-negara yang telah disebut di atas, yang ditangani 34 perusahaan keagenan furniture dunia.

Berbagai aliran desain, dari klasik, modern sampai kontemporer, karya-karya mutakhir para perancang furniture kelas dunia akan tergelar anggun di areal pameran seluas 12.000 meter persegi. Ini yang pertamakali sebuah pameran furniture di Jakarta menyediakan area seluas itu. Biasanya setiap pameran menempati area sekitar 6.000 meter persegi.

Disamping akan menarik perhatian masyarakat pencinta seni kelas tinggi dalam negeri, sampai saat ini telah tercatat sekitar 1000 calon *buyers* mancanegara dari Hongkong, Denmark, Inggris, Amerika, Jerman, Kanada, Italia, Spanyol, Australia, Perancis, Negeri Belanda, Jepang, Korea, Singapura dan negara-negara Timur Tengah yang akan mengunjungi pameran produk furniture berskala internasional pertama di Indonesia ini.

Tak Perlu Ke Luar Negeri

Bagi masyarakat Jakarta khususnya, pameran "JAKARTA INTERNATIONAL FURNITURE '95" adalah kesempatan emas untuk mewujudkan keinginan memiliki furniture berkualitas internasional, tanpa harus pergi ke luar negeri. Hemat waktu dan biaya.

Pameran ini diproyeksikan sebagai *"Barometer Kemajuan Industri Furniture Indonesia di dunia Internasional"*, sekaligus menjadi ajang pertemuan bisnis para pengusaha mancanegara.

"JAKARTA INTERNATIONAL FURNITURE EXPO' 95" terselenggara atas kerjasama **PT Ad-House Primacipta** dan Asosiasi Industri Permebelan **(ASMINDO)** DKI Jakarta, didukung oleh Departemen Perdagangan dan Departemen Perindustrian Republik Indonesia.

BUDI LUSLI YANTO :
HENGKANG, CATUR DAN PUSAT PERBELANJAAN

Adakah hubungan antara catur pusat perbelanjaan? Ada. Setidaknya ini menurut pendapat Budi Lusli Yanto, Direktur Prolease, konsultan properti yang memproklamirkan diri sebagai konsultan spesialis pusat perbelanjaan. Bagaimana rasionalnya?

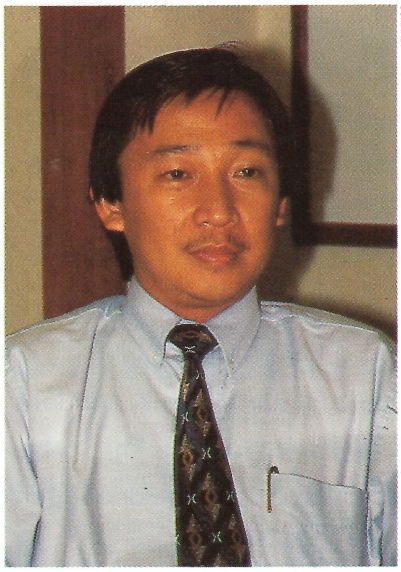
"Menangani pusat perbelanjaan itu memang ibarat main catur," tegasnya. Soalnya, banyak masalah dan tantangan yang harus dipecahkan. Seperti halnya bermain catur, setiap langkah perlu perhitungan dan strategi matang. "Untuk melahirkan langkah yang jitu, seorang pemain properti yang bergelut di bidang pusat perbelanjaan harus berpikiran cemerlang, kreatif dan mampu membaca perkembangan yang sedang dan akan terjadi di tengah masyarakat," ujar Budi yang sebelum mendirikan Prolease sempat selama 3 tahun bergabung dengan Grup Ciputra sebagai Manajer Pemasaran dan Promosi Mal Citraland Jakarta dan Semarang.

Kompleknya tantangan menangani sebuah pusat perbelanjaan itu pula yang membuat, insinyur tekhnik sipil jebolan Universitas Parahyangan ini hengkang dari Grup Ciputra. "Bila saya tetap di Grup Ciputra ilmu saya hanya bermanfaat dilingkungan terbatas. Nah, dengan saya pindah dan mendirikan konsultasi pusat perbelanjaan saya lebih dapat berguna bagi orang banyak, khususnya bagi developer yang ingin menangani pusat perbelanjaan," tutur Master Marketing lulusan Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (IPPM) ini ■ *FS*

PATRICIUS LENGGONO :
KETIKA NAIK, KETIKA TURUN DAN HARGA RUMAH TINGGI

Nasabah KPR acapkali mengeluh soal kebijakan bunga bank. Kebanyakan bank, ketika suku bunga naik langsung memberi tahu nasabahnya tentang kenaikan itu. Tapi kalau lagi turun, bank acapkali diam-diam saja. Patricius Lenggono, Vice President Bank Bali yang membawahi divisi KPR itu, langsung saja membantah keluhan sementara nasabah tersebut. "Kalau suku bunga KPR turun, nasabah juga dikasih tahu," bantahnya.

Padahal, menurut Lenggono, ketika suku bunga naik, yang terjadi justru sebaiknya. "Giliran bunga naik, kita sengsara dikomplain nasabah. Tapi giliran bunga turun, nasabah diam saja, tak pernah ada yang bilang terimakasih," ujar insinyur teknik sipil lulusan ITB ini setengah bercanda.


SUMARDI

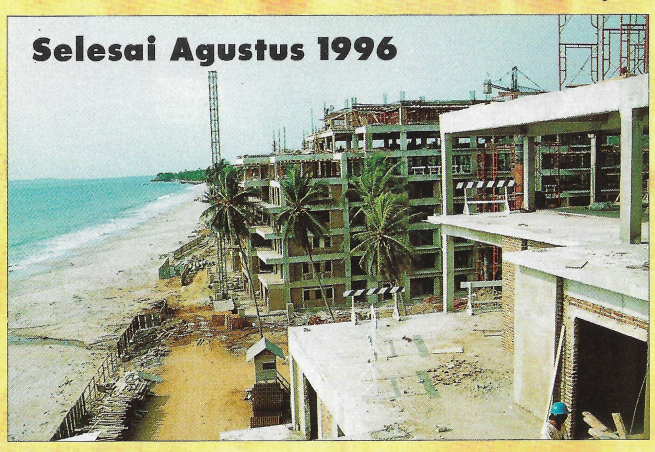
Lenggono termasuk insinyur sipil yang tersasar ke bank. Padahal, sebelumnya Lenggono berkarier di perusahaan komputer Astra Graphia. Sedang kariernya di Bank Bali dimulai sebagai account officer tahun 1986. Dan, lima tahun lalu mulai menangani KPR sampai sekarang. Apa bedanya suku bunga tinggi tahun 1990 dengan suku bunga yang juga tinggi saat ini? "Dulu, meski suku bunga tinggi, harga rumah relatif masih murah. Sekarang, di samping suku bunga tinggi, harga rumah juga tinggi," tuturnya. Jadi? Makin berat memang jadi konsumen ■ *PTU*

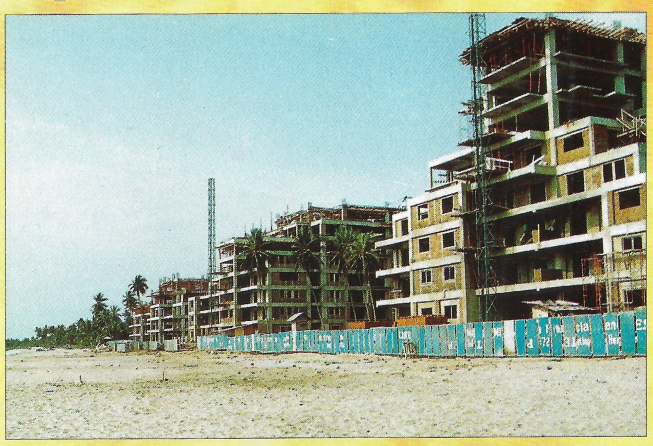
450 meter PANTAI TANPA KARANG

IZIN LOKASI NO. 460-15-SK-1993, IMB. NO. 649/SK.1.739/SIMB/PU/94, Anggota REI. NO. 0060

Cita-cita yang ingin diraih

Cita-cita yang hampir nyata





90 menit dari Jakarta, 45 menit sebelum Carita

BAYAR HANYA 20%, KREDIT BANK 60%, SISA 20% DIBAYAR DIMUKA OLEH PENGEMBANG

plus bonus menginap gratis 5 kali setahun @ 3 malam

Segera dibuka : HERO Pasar Swalayan, Hoka-Hoka Bento

Marbella
pantai Anyer
KONDOMINIUM
HOTEL & BALAI SIDANG

Pengembang/Pengelola/Pemasaran :

PT. PUDJIADI PRESTIGE LTD.

(Perusahaan Publik)

(021) 572-1345, (0254) 601-1875

Wisma Standard Chartered Bank, Lt. 9
Jl. Jend. Sudirman Kav. 33 A - Jakarta 10220

CROWN 3000

Mercedes dari Negeri Matahari Terbit

Persaingan sedan mewah di tanah air bakal makin seru. Bila generasi terbaru Volvo muncul dengan seri 850 GLT, maka BMW pun tak mau ketinggalan dengan meluncurkan seri terbarunya, BMW 730 iL. Belakangan, negara Jerman yang begitu bangga dengan Mercedes Benz, menggebrak pula dengan keluaran terbaru seri S.

Bagaimana dengan Jepang? Raksasa otomotif ini pun tak mau kalah. Negeri matahari terbit ini pun memperkenalkan Toyota Crown 3000 sebagai mercedes mereka.

Sebenarnya, Crown 3000 adalah generasi penerus dari Crown 2000 yang telah sukses di pasaran. Namun, dibanding Crown 3000, kendaraan yang sangat disukai oleh para diplomat ini mengalami banyak penyempurnaan. "*Performance* Crown 3000

LATAN RUSTANDI

ISTIMEWA

lebih tinggi," kata Noertjahyo Darmadji, General Manager Marketing Planning Divion (GMMPD) PT Toyota-Astra Motor (TAM).

Menurut Noer, Toyota Crown memang telah terkenal nyaman. Bukan saja oleh penumpang, "Tapi juga oleh pengendara," jelas Noertjahyo lagi. Dengan memadukan performa, kenyamanan, serta disain mutakhir inilah Crown 3000 mencoba memberanikan diri bersaing di kelas sedan mewah.

Untuk menjamin kenyaman penumpang, bagian tertentu Crown 3000 dilengkapi peredam suara. Selain itu, ada bagian plat bodi yang diisi dengan sejenis aspal. "Pokoknya bila berada di atas mobil ini, akan senyap," tutur Noer pula.

Legenda kenyamanan yang dijanjikan Crown 3000, kelihatannya memang jadi taruhan. Hampir tiap sudut disain kendaraan ini semata-mata ditujukan untuk kenyamanan penumpangnya. Lihat saja mesinnya. "Crown 3000 menggunakan mesin *hitech* dari jenis *twin cam* berkatup 24," jelas Joko Trisanyoto, Ass GMMPD PT TAM.

Dengan mesin jenis tersebut, penumpang di atas kendaraan dengan komponen lokal kurang dari 10 persen ini hampir-hampir tidak merasakan getaran dan bunyi mesin. Selain dari mesin, interior Crown 3000 pun dibuat lebih lega dari pendahulunya. "Ukuran Crown 3000 memang lebih besar," jelas Noertjahyo.

Selain mesin yang handal, Crown 3000 dilengkapi lagi dengan transmisi yang dikontrol oleh komputer. Akibatnya, perpindahan giginya pun akan terasa nyaman. Begitu juga pengaturan suspensi yang empuk.

Kenyamanan berkendara ini masih ditunjang lagi oleh asesoris pendukung lainnya. Tentu saja semuanya kelas utama. Sistem Air Condition (AC) pada Crown 3000 dapat berfungsi dua kondisi. Untuk Cool (pendingin) dan *Heater* (pemanas). Penumpang pun dapat memprogram tingkat suhu yang diinginkan, tanpa terpengaruh tekanan suhu di luar kendaraan. AC dari merek ND ini dilengkapi lagi dengan air purifier serta *double blower* untuk mengalirkan kesejukan ke bagian belakang.

Fasilitas yang disediakan kelihatannya memang bukan hanya ditujukan untuk pengendara semata. Penumpang yang duduk di belakang pun bisa merasakannya. Tempat duduk belakang juga bisa di sesuaikan dengan sistem elektrik. Dari sini pun penumpang tetap bisa mengatur AC dan audio melalui remote control.

Selain nyaman dikendarai, Crown 3000 pun tetap memperhatikan tingkat keselamatan penumpang. Bila terjadi tabrakan, konstruksi bagian depan dan belakang dirancang untuk mampu melindungi penumpang. Begitu juga dengan plat baja yang dipasang di setiap pintu. "Bila terjadi benturan, pintu tidak langsung amblas," jelas Joko.

Dengan tingkat kenyamanan dan kemewahan seperti ini, tidak heran bila Toyota Crown 3000 berani bersaing di kelas mobil mewah yang telah lebih dulu kondang. Tapi, "Pasar kami lebih spesifik, konsumen Crown 3000 adalah direktur, tenaga ahli perusahaan, dan korps diplomatik," ungkap Joko. Saat ini, dengan harga *on the road* Rp210.700.000, Toyota Crown 3000 telah terjual 70 unit ■ *IU*

TATAN RUSTANDI

LEKUKAN DINAMIS DENGAN LAMPU-LAMPU BESAR

TATAN RUSTANDI

***NOERTJAHJO DARMADJI** JAMINAN KENYAMANAN*

REI bersama DEBINDO

mempersembahkan :

PAMERAN PERUMAHAN TERBESAR DAN TERLENGKAP

REI EKSPO '95

Harga Mulai
Rp. 4,9 Juta – 1,6 Milyar
Diskon & Hadiah Menarik
Menanti Anda

BALAI SIDANG SENAYAN JAKARTA
3 – 12 NOVEMBER 1995

MENAMPILKAN

RATUSAN PROYEK REAL ESTAT / PERUMAHAN, APARTEMEN / KONDOMINIUM, VILA GOLF-RESOR, RUKO, RUKAN, DI

Jakarta	Depok	Kawasan Puncak	Pantai Anyer	Cianjur
Bogor	Cikarang	Bandung	Serang	Surabaya
Tangerang	Tambun	Cikembar	Cilegon	Bali
Bekasi	Karawang	Pantai Carita	Ciater	Batam

BANK PENYEDIA KPR, INTERIOR - EXTERIOR, BAHAN BANGUNAN, KERAMIK & SANITAIR

GRATIS KONSULTASI

- CARA MEMPEROLEH ***IMB*** BERSAMA ***DINAS P2K DKI JAKARTA***
- DISAIN ARSITEKTUR BERSAMA IKATAN ARSITEK INDONESIA
- PERMASALAHAN KONSUMEN BERSAMA ***YAYASAN LEMBAGA KONSUMEN INDONESIA*** (YLKI)

SERBANEKA ACARA

- CERAMAH bersama IR. R.M.H. GEMBONG DANUDININGRAT
  - *PENERAPAN PARA PSIKOLOGI DALAM DUNIA BISNIS & SDM*
  - *PENGARUH LINGKUNGAN DALAM KEHIDUPAN MANUSIA*
  - *KONSULTASI MENGENAI TATA LETAK RUANG & BANGUNAN*
- KUIS REI EKSPO '95 DENGAN HADIAH-HADIAH MENARIK
- PERAGAAN BUSANA OLEH PERANCANG TERKENAL IBUKOTA
- PEMILIHAN PUTRI REI EKSPO '95

NANTIKAN

PAMERAN RUMAH & INTERIOR '96
BALAI SIDANG SENAYAN JAKARTA, 26 JANUARI – 4 FEBRUARI 1996

PAMERAN RUMAH '96
BALAI SIDANG SENAYAN JAKARTA, 5 – 14 APRIL 1996

PAMERAN RUMAH IDEAL '96
BALAI SIDANG SENAYAN JAKARTA, 14 – 23 JUNI 1996

PAMERAN RUMAH INDONESIA '96
BALAI SIDANG SENAYAN JAKARTA, 9 – 18 AGUSTUS 1996

R.E.I. EKSPO '96
BALAI SIDANG SENAYAN JAKARTA, 1 – 10 NOVEMBER 1996

REI

DEBINDO

JAKARTA

JL. TEBET TIMUR DALAM III NO. 1 JAKARTA 12820 TELP. (021) 829 8004, 830 9716, 831 0656, 835 4721, 835 4722 FAX. (021) 831 3073

DEBIA COMM. DBD-REIE95 M/A 102195

Optimis di Saat Pasar Lemah

Waskita Karya-SAE kerjakan proyek Apartemen Dukuh Golf Jakarta. Kota Kasablanka terhambat pembebasan lahan dan redisain. Bagaimana perkembangan proyek apartemen yang lain?

Terjawab sudah tanda tanya para konsumen Apartemen Dukuh Golf Jakarta (DGJ). Meski sempat terlambat beberapa bulan, pembangunan 7 tower tahap pertama apartemen yang dikelilingi lapangan golf itu bulan lalu mulai dibangun.

Pelaksanaannya ditandai dengan penunjukan kontraktor utama yang akan mengerjakan proyek bergengsi tiga konsorsium pengembang tersebut. Menurut Deddy Kusuma, Presdir PT Megacity Development Corp (MDC), perlu waktu cukup lama untuk menentukan kontraktor, konsultan yang layak mengerjakan proyek DGJ. "Ini proyek besar dan sulit," kata Deddy Kusuma.

Dari 9 kontraktor yang mengajukan penawaran, hanya 3 kontraktor berhasil terpilih. Melalui pertimbangan yang cukup matang, akhirnya, "Kami mempercayakannya kepada PT Waskita Karya," ungkap Dedy lagi . Perusahaan kontraktor BUMN ini menggandeng pula kontraktor dari Prancis, SAE. Dengan nilai kontrak hampir Rp 450miliar, Waskita Karya akan memperoleh bagian keuntungan sebesar 45 persen, sedangkan sisanya, 55 persen untuk SAE.

Presdir PT Waskita Karya, Christiawan menyampaikan keyakinan mereka untuk menyelesaikan bangunan 7 menara dalam 29 bulan. Sesuai kontrak, pengembang akan membayar kontraktor melihat perkembangan proyek (Progress Payment). Artinya, bila tidak meleset, konsumen DGJ telah dapat menikmati bangunan apartemen tahap pertama ini akhir 97 kelak.

Di atas lahan seluas 46,5 hektar, MDC hanya membangun 24 hektar untuk areal bangunan. Sisanya disediakan untuk lapangan golf (9) hole dan fasilitas lain. Dengan lokasi pilihan tersebut, Deddy Kusuma sangat yakin unit yang mereka jual akan diserap pasar.

Selain MDC, beberapa pengembang lain yang ikut membangun unit apartemen di kawasan eks bandar udara Kemayoran adalah PT Duta Adhiputra (DA) bekerja sama dengan direksi P3K Kemayoran dengan proyek Taman Kemayoran, serta PT Tata Guna Gandasemesta (TGG) yang membangun proyek Rainbow Plaza.

Meski telah menyelesaikan pengerjaan super struktur sampai lantai 19, proyek Taman Kemayoran agak meleset dari perencanaan semula. Keterlambatan ini diakui oleh Christiawan, Presdir PT Waskita Karya, kontraktor yang dipercaya membangun proyek tersebut.

Menurut Christiawan, keterlambatan terjadi akibat pembayaran yang kurang lancar dan sering berubah-ubahnya kebijaksanaan. Pada kontrak pertama, telah disepakati menggunakan sistem progress *payment*. Di tengah jalan, karena kesulitan dana, pengembang meminta untuk dirubah menjadi turnkey project. "Ini kan perlu kita hitung lagi," aku Christiawan. Meski begitu, progres Apartemen Taman Kemayoran tetap berjalan.

Sebaliknya, progres Apartemen Rainbow Plaza malah tidak terlihat sama sekali. Pengamatan Properti Indonesia di lokasi, pengembang TGG hanya melakukan persiapan pengerjaan basemen saja. Selain itu belum ada perkembangan sama sekali. Padahal, unit apartemen tersebut dijanjikan selesai pertengahan 97 nanti.

SUMARDI

KANTOR PEMASARAN PROYEK APARTEMEN DUKUH GOLF JAKARTA

Sementara itu, proyek Apartemen Kota Kasablanka (Java House) masih bergelut menyelesaikan pembebasan lahan di lokasi proyek. Beberapa warga terlihat masih bertahan di beberapa tempat. Proyek apartemen pertama milik pengusaha Setiawan Djodi ini agaknya masih akan banyak menemui kendala. Menurut Novi, salah seorang staf di bagian marketing, saat ini mereka tidak lagi melakukan penjualan unit apartemen. *Redisain* total proyek ini diperkirakan akan memakan waktu cukup lama. Besar kemungkinan, janji penyelesaian Kota Kasablanka pada 97 nanti tidak akan terpenuhi. "Mungkin jadwal penyerahan juga akan bergeser," aku Novi.

Proyek Apartemen Pesona Bahari (*Sea View*) juga terlihat mengalami pergeseran. Seharusnya, sebagian unit apartemen yang dibangun PT Indah Megah Sentosa tersebut sudah diserahkan November ini. Menurut Ir. Kusdarto, Manager Konstruksi PT Kanigara, Manajemen Konstruksi (MK) yang menanggani proyek ini, diperkirakan unit Persona Bahari baru akan selesai akhir tahun ini. Diakui, keterlambatan yang terjadi juga dikarenakan adanya beberapa perubahan disain ■

IU

NO.	APARTEMEN	DEVELOPER	KONTRAKTOR	LEGAL					
				SERTIFIKAT	IZIN PRINSIP	SIPPT	IMB	SIBP	IPB/SIUJK
1.	**Casablanca**	PT Surya Raya Prawira	PT Tata Mulia Nusantara Indah	HGB/Strata Title	614/1.711.9	3991/-1.711.5/ 30 Nov 1993	2383/IMB/1994, 12-8-94	1520/IBP/KA/ DPPK/III-91	0901.2.84.88 01499
2.	**Puri Casablanca**	PT Angkasa Interland	PT Waskita Karya	HGB/Strata Title	56/IP/S/95	3942/-1.711.5	056/PIMB-PB/S/ 95	N.A	0905.2.73.88 00268
3.	**Casabella (Kusuma Chandra)**	PT Primagraha Majumakmur	PT Adhigraha Darmanusa	HGB/Strata Title	N.A	231/-1.711.9/ 19 Jan. 1991	6043/PIMB/PB/ S/94	1906/IPB/AA/ DPPK/V/94	N.A
4.	**Citra Regensi**	PT Citraland Liang Court	PT Dimensi	HGB/Strata Title	176/IMB-Pend/IX 1994	155/1994 tgl. 3-2-1994	4049/PIMB-PB/S/ 1994 . 18 Mei 1994	N.A	0901.2.70.88 00227
5.	**Kota Kasablanka**	PT Setdco Grahamandura	N.A	HGB/Strata Title	519/8/SD/DTK/I-94 Blok Plan	1756/-1.7115 2 Juni 1994	N.A	N.A	N.A
6.	**Dukuh Golf Jakarta**	PT Megacity Development Corp.	PT Waskita Karya - SAE	HGB/Strata Title	598/P/SD/DTK/XI/94 Blok Plan	4244/-1.711.5	N.A	N.A	N.A
7.	**Menara Kuningan**	PT Puri Diamond Pratama	Negosiasi	HGB/Strata Title	1023/-1.711.5 11 Maret 1992	2845/-1.77.5 6 Sept. 1994	N.A	1678/IPB/KA/ DPPK/II-93	N.A
8.	**Mitra Sunter**	PT Sumbermitra Realtindo	PT Multi Corporindo	HGB/Strata Title	6850/IP/V/1994	2868/-1.711.5	1185/IMB-Pend/ X/1994	N.A	N.A
9.	**Mitra Oasis**	PT Sumber Mitra Sarana Realtindo	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	160/IMB/Pend/VIII/'94	2347/-1.711.5	30425/IMB/1994	2137/IBP/AA/ DPPK/III/93	0903.2.70.93. 17436(PT Total)
10.	**Puri Raya**	PT Sari Lembah Tirta Hijau	Jaya Obayashi Jaya Konstruksi	HGB/Strata Title	00517/IMB/1988	67/-1.711.5	N.A	N.A	1274/IPB/1994
11.	**Taman Pasadena**	PT Pulomas Gemala Misori	PT NRC	HGB/Strata Title	4564/IMB-PB/94	54/-7.711.5	2782/IMB/94	668/IPB/KA/ BPPK/8-93	0905.22.75.88. 00044
12.	**Palace View**	PT Artha Grand	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	478/IMB/PB/83	1643/A/BKD/78	12426/IMB/93	1906/IPB/AA/ DPPK/N-92	0903.2.70.88. 00583
13.	**Pavilion**	PT Duta Buana Permai	PT Duta Anggada	HGB/Strata Title	N.A	N.A	34/VI/IP 31 Mei IMB 1993	2137/IBP/AA/ DPPK/1191	0901.2.76.88. 00337
14.	**Pondok Indah Golf**	PT Metropolitan Kencana	PT Dimensi, PT Jaya Kencana, PT Jaya Teknik	HGB/Strata Title	N.A	N.A	2954/IP/S/93	N.A	0901.2.70.88. 00227
15.	**Rainbow Plaza**	PT Tata Guna Gandasemesta	N.A	HGB/Strata Tilte	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
16.	**Atap Merah**	PT Indokisar Djaya	PT Pulomas Lentera	HGB/Strata Title	099/IMB-Pend/1994	3763/-711.5	18392/IMB/1994	N.A	N.A
17.	**Simpruk Indah**	PT Indah Megah Sentosa	PT Raka Utama	HGB/Strata Title	N.A	415/-1.711.5	7676/PIMB/1995	N.A	0901.2.77. 88.00168
18.	**Pesona Bahari**	PT Agung Sedayu Propertindo	PT Tata Mulia PT Dimensi	HGB/Strata Title	1204/PIMB/PB/94	N.A	2912/IMB/94	N.A	0901.2.84.88. 01499
19.	**Simpruk Teras**	PT Amanda Sentosa Graha	PP-Taesei	HGB	5056/PIMB/PB/S/1994 2-10-94	911/-1.711.5	7842/IMB/1995	1565/IBP/AA DPPK/VI-93	NA setelah 100%
20.	**The Tropics**	PT Ometraco Realty	PT NCR	HGB/Strata Title	5723/PIMB-PB/B/94 20 April '94	567/-1.711.5 11 Februari '91	27023/IMB/1994 12 Oktober '94	082/IPB/AA DPPK/IX-92	N.A N.A
21.	**Kedoya Elok**	PT Aneka Elok Real Estate	PT Wijaya Karya	HGB/Strata Title	43/IMB-Pend/VII/93	935/AK/BKD/73	20346/IMB/1994	2057/IPB/AA/ DPPK/III-92	0905.1.83.88 05070
22.	**Westling Kedoya**	PT Multifortuna Pangriptagraha	Shimizu-Dextam	HGB/Strata Title	77/-1.711.9 12 Januari 1994	3178/-1.711.5 5 Oktober 1994	8817/PIMB/B-94 18 November 1994	1520/IPB/KA/ DPPK/IV-93	0903.2.92.95. 21929

■ Sudah Dikerjakan ▲ Sedang Dikerjakan ● Belum Dikerjakan NA : Tidak ada data

PROGRES

IZIN KONS-TRUKSI	AREAL	TEKNIK									MANAJEMEN PROPERTI
		GROUND BREAKING	SITE CLEARING	LOADING TEST	CUT&FILL	PILING	SUB STRUKTUR	SUPER STRUKTUR	FINISH-ING	COMPLETION DATE	
137/IMB/Pend/ II/1994.9-2-1994	1,65 Ha.	■ Maret-Mei '94	■ Oktober '94	■ Februari '94	■	■	■	Topping-off ■	Tower I ▲ Tower II ●	Desember '95 Juni 96	Belum Ditunjuk
N.A	2 Ha.	■	▲	■ 12 Des. '94	■	▲	▲ Basement	●	●	Januari 1997	PT Angkasa Interland
N.A	8.393m²	■ Des. 94	■	■	▲	■	●	●	●	Desember 1996	Belum ditunjuk
144/IMB-Pend/ V/1994	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	■ Topping off	▲	Desember 1995	Ada Citra Liang Court
N.A	9,5 Ha.	●	■	●	●	●	●	●	●	Mid 1997	Belum ditunjuk
N.A N.A	46,9 Ha.	■	■	■	●	●	●	●	●	7 tower akhir 97	Belum ditunjuk
45/IP-Pond/ 30 Mei 1995	7.000 m²	■	■	■	■	■	●	●	●	Juni 1997	PT Aquila Int.Hotel & Resort Manag.
N.A	6.750 m²	■	■	■	■	■	■	▲ Penthause	●	Desember 1995	Belum Ditunjuk
160/IMB/Pend/ VIII/94	2,9 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ Lt.22	▲	Juli1996	PT Procon Indah
N.A	7 Ha.	■	■ ▲	■	■	■ ■	■ ●	■ Twr III ▲ 10 lt.	■ ●	Tower III Juli 1996	PT Sari Lembah Tirta Hijau
N.A	8 Ha.	■	▲	■	■	■	■	▲ 8 lt. Topping off	▲	Juli 1996	Sudah ada (Group)
N.A	3.000 m²	Des. 1993	Des. 1993	16 Feb. 1993	■	1 Feb. 1993	9 Agust. 1993	Topping off	●	September 1995 (Terlambat)	Sudah ada
N.A	2,5 Ha	■	■	■ Des. 1993	■ Juni 1993	■ Des. 1994	■	▲ Topping-off	●	Agustus 1995 (Terlambat)	PT Jaya CM
N.A	1 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ Topping-off	●	1995	PT Metropoilitan Kencana
N.A	2 Ha	●	■	●	●	●	●	●	●	Mid 1997	Mega Guna Group
N.A	4 Ha.	■	■	■	■	■	■	Topping-off I ■	▲	Tahap I Des. '95 Tahap II Des.'96	Ada (Ongko Grup)
42/IP-Pend/ V/1995	5,600 m².	■	■	■	■	▲	●	●	●	Desember 1996	Group
N.A	7.500 m²	■	■	■	■	■	●	■	▲	Nopember 1995	Agung Sedayu Group
N.A	7.882 m²	■	■	■	■	▲	●	▲ 9 lt.	▲	Februari 1997	Ada
134/IMB-Pend/ V/'94(11-5-94)	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ Topping-off	●	Juli 1996	MOU awal Des'94 (ACCOR)
N.A	1,5 Ha.	■	■ Juni '93	■Agus. '93-Jan. '94	■Juni-Juli '93	■ Agus.93-Jan.'94	■	■ Topping-off	●	September 1995 (Terlambat)	PT Aneka Elok Real Estate
200/IMB-Pend/ XII/1994 14 Des.1994	2,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ 9 lt.	▲	September 1996	Belum ditunjuk

PENGEMBANG INDIVIDUAL

Rumah dari Pengembang Perorangan

Banyak pengembang perorangan mengembangkan perumahan dengan berbagai keunggulan. Antara lain, tanahnya berstatus hak milik. Namun, konsumen perlu berhati-hati.

"Dijual beberapa rumah bergaya ekslusif Mediteran. Lingkungannya terpisah dan tertata rapi dengan sertifikat hak milik. Hubungi kantor pemasaran." Demikian bunyi salah satu iklan di sebuah surat kabar ibukota.

Iklan tersebut boleh jadi sangat menarik bagi para pembeli rumah. Apalagi, status tanah yang ditawarkan adalah hak milik. Sangat tidak biasa para pengembang menawarkan rumah dengan sertifikat hak milik. Semua rumah-rumah yang dibangun pengembang status tanahnya pasti HGB.

Namun, selidik punya selidik, ternyata rumah-rumah tersebut bukan dibangun oleh pengembang, tetapi oleh perorangan. Mereka, pengembang perorangan itu, membangun rumah-rumah belasan sampai puluhan unit di atas tanah yang tidak begitu luas. Karena rumah-rumah itu dibangun oleh perorangan, masuk akal jika status tanahnya tidak HGB, melainkan hak milik. Lingkungan perumahan yang dibangun pengembang perorangan ini, memang ditata rapi, desain tak berbeda dengan rumah-rumah real estate kelas menengah atas lainnya.

Belakangan ini, memang begitulah kecenderungan baru dalam pembangunan perumahan di Jakarta. Orang-orang tertentu membeli tanah lalu membangun beberapa unit rumah di sana untuk dijual. Kelas pembeli yang dibidik sebagian besar kalangan menengah ke atas, walaupun ada juga membidik kalangan bawah.

Pengembang perorangan yang membidik pasar atas menjual rumahnya sampai ratusan juta rupiah. Perumahan Pesona Ekslusif di bilangan Lenteng Agung, Jakarta Selatan misalnya, dijual dengan harga Rp 850 juta per unit. Itupun penjualannya sebagian besar tunai. Kalaupun dengan fasilitas KPR, pinjaman yang bisa diberikan bank hanya 50 persen dari harga jual.

SUMARDI

SALAH SATU KOMPLEKS PERUMAHAN YANG DIBANGUN PENGEMBANG PERORANGAN

Walaupun dijual dengan harga cukup tinggi, namun perumahan seperti itu tampaknya cukup laris. Bagian marketing Perumahan Pesona Ekslusif di Lenteng Agung umpamanya, mengaku bahwa rumah yang dipasarkannya telah habis semuanya. "Seminggu yang lalu masih tersisa dua unit," cerita seorang staf pemasaran Pesona. Namun, begitu dipasang iklan di suratkabar, dua rumah yang tersisa itupun laku terjual.

Begitu juga dengan perumahan sejenis di daerah Poltangan Baru, Pasar Minggu, Jakarta Selatan. Ada 10 unit rumah elit yang dibangun di sana. Harga yang mereka tawarkan paling murah Rp 410 juta rupiah per unit. Walaupun cukup mahal, tetapi tampaknya perumahan itu juga laris. Apa daya tariknya? "Di samping konsepnya *townhouses*, sertifikatnya adalah hak milik," ujar seorang penghuni rumah tersebut.

Tingginya minat masyarakat pada rumah eksklusif juga bisa dilihat di Perumahan Nuansa Baru, Kampung Rambutan, Jakarta Selatan. Kawasan hunian ini dibangun awal tahun 1994 tetapi sekarang sudah terjual 28 unit dari 36 unit rumah yang tersedia. Di perumahan ini, harga satu unit rumah paling murah adalah Rp 250 juta. Demikian juga perumahan di Kelurahan Pesanggrahan, masih di daerah Jakarta Selatan. Rumah yang sudah dibeli sekalipun masih saja diincar orang. "Ada beberapa orang yang mencoba menawar rumah ini dengan harga cukup tinggi," cerita Koderi yang sudah dua tahun menghuni rumah eksklusif tersebut.

Tidak sulit untuk mengenali hunian seperti ini. Ciri-cirinya tampak khas. Pertama, biasanya dibangun dalam skala kecil,

biasanya tak lebih dari 50 unit. Kedua, walaupun sepintas ada kemiripan, namun dilihat dari luas tanah, desain, tata letak dan luas bangunannya sebenarnya tidak sama, karena semuanya disesuaikan dengan keadaan tanah yang tersedia.

Faktor lain yang menjadi daya tarik perumahan eksklusif ini, para penghuni mengaku suasananya lebih tenang. Soalnya, penghuni kompleknya tak begitu banyak. "Kebersamaan antar sesama penghuni juga lebih terasa," ungkap seorang warga Perumahan Fountain Parkview, Pondok Labu. Beberapa kompleks rumah eksklusif malah ada yang sudah dilengkapi rumahnya dengan fasilitas telepon dan pendingin udara.

Dari segi desain, jenis hunian ini kebanyakan tampak cenderung meniru desain real astate dan *townhouses* yang sudah terkenal. Umpamanya, sebuah perumahan yang dibangun pengembang perorangan di daerah Depok II, meniru persis desain dan bentuk bangunan dari Perumahan Griya Depok Asri yang lokasinya persis bersebelahan.

Begitu pula Perumahan Fountain Parkview, Pondok Labu. Walaupun perumahan ini dijual kepada umum, namun menggunakan konsep *townhouses*. Penghuni di sini bisa menikmati kenyamanan tinggal dan merasakan unsur kebersamaan. Antara rumah satu dengan yang lain tak ada pagar permanen, tetapi justru dibuat taman yang asri dan dilengkapi dengan air mancur.

Sebagian besar konsumen mengakui sangat menyukai desain rumah yang mereka beli pada perumahan yang dibangun pengembang perorangan ini. Soalnya, ujar seorang penghuni rumah di Pesanggrahan Jakarta Selatan, dari segi bentuk, penataan ruangan dan penataan tamannya selalu mengikuti trend perumahan modern. "Sampai kini kami tak pernah mengubah desain ataupun merenovasinya," ungkap salah seorang penghuni di sini.

Rumah-rumah ekslusif kelas atas, umumnya berlokasi di daerah-daerah cukup strategis. Umpamanya di daerah Pasar Minggu. Di sini, dalam satu kelurahan terdapat lebih dari tiga kompleks perumahan yang dibangun developer perorangan yang lokasinya saling berdekatan. Rata-rata dalam satu kompleks terdapat 27 unit rumah. Namun, ada juga yang hanya terdiri dari enam unit. Di samping daerah Pasar Minggu, wilayah Warung Buncit, Pondok Labu, Duren Tiga dan Bintaro di Jakarta Selatan, adalah lokasi yang banyak diminati para pengembang individual ini.

Akan halnya pengembang perorangan yang membidik pasar menengah bawah, lebih banyak memilih lokasi di daerah pinggiran kota. Darwis misalnya, salah seorang developer individual, membangun

SUMARDI

SUNARIO BASUKI
HARGANYA HARUS LEBIH MURAH

beberapa rumah daerah Menceng, Cengkareng, Kabupaten Tangerang. Mengapa ia memilih berbisnis rumah kelas menengah bawah ini? Darwis melihat banyak masyarakat Jakarta yang terkena gusuran disebabkan berbagai proyek di daerah perkotaan yang memaksa mereka harus pindah. "Mereka tentu butuh rumah baru. Untuk itu kita membangunnya," ujarnya.

Rumah yang dibangun Darwis tak begitu mahal. Rumah seluas 78 meter persegi, dijual dengan harga Rp 50 juta rupiah. Darwis mengaku menjaga kualitas rumah yang dibangunnya, agar tidak kalah dengan kualitas bangunan yang dibangun developer berbadan hukum. "Karena jumlahnya hanya beberapa unit, saya lebih leluasa menjaga kualitasnya," akunya.

Umumnya, sistem penjualan rumah dari developer perorangan ini dengan cara tunai. Sama seperti Perumahan Pesona Ekslusif di Lenteng Agung, perumahan ekslusif di Poltangan Baru juga menggunakan sistem tunai. "Kami tidak melayani pembelian dengan kredit," kata Hasan, staf marketing di sana.

Apakah pengembang perorangan yang membangun kompleks-kompleks perumahan itu tidak melanggar hukum? Menurut Sunario Basuki, Pengajar FHUI dan Program Real Estate Untar, sampai kini memang belum ada pembatasan bahwa pembangunan perumahan harus dilakukan pengembang berbadan hukum. "boleh saja itu dilakukan oleh perorangan," katanya. namun, harganya harus lebih mjurah, karena pengembang perorangan tak mengeluarkan banyak ongkos untuk berbagai perizinan, dan juga ada kewajiban membangun fasos-fasum dan prasarana lingkungan seperti pengembang berbadan hukum.

Walaupun perumahan yang dibangun pengembang perorangan ini mempunyai beberapa kelebihan, namun konsumen agaknya perlu waspada. Memang, sejauh ini belum terdengar ke permukaan tentang kasus konsumen yang dirugikan pengembang seperti ini. Namun, konsumen perlu berhati-hati. Pada pengembang-pengembang berbadan hukum yang jelas-jelas mempunyai berbagai perizinan serta diawasi oleh organisasi REI bersama pemerintah saja, masih terjadi berbagai pelanggaran yang merugikan konsumen. Membeli rumah pada pengembang yang tidak berbadan hukum dan sulit dikontrol oleh pemerintah, tentu memerlukan kehati-hatian yang lebih tinggi lagi ■

WID/PTU

PERKANTORAN

Bersaing di Lingkar Barat dan Selatan

Lahan di segitiga emas makin terbatas. Para investor mengincar lahan di lokasi sekunder. Kawasan mana yang berkembang?

Tidak ada tempat luput dari kejaran pengusaha. Salah bila mereka dituding memburu kawasan segitiga emas alias pusat kota saja. Dimana pun tempatnya asal meraup untung tak segan-segan dia pertaruhkan dana dan reputasinya. Tatkala kawasan segi tiga emas: Jalan Jendral Sudirman, Jalan MH Thamrin, dan Jalan HR Rasuna Said, belum rapat diapit barisan beton gedung perkantoran kawanan pengusaha tak mau beranjak dari sini. Mata dan perhatiannya menghujam ke kawasan ini.

Sayangnya lahan di segitiga emas amat terbatas. Andai masih ada, harganya sangat mahal. Di sekitar Niaga Tower saja mencapai US$2.500 per meter persegi. Konon di Sudirman Central Bussines District (Sudirman CBD) yang dikelola PT Danayasa Arthatama tak jauh dari lokasi Niaga Tower harganya lebih mahal lagi, US$5.000, sekitar Rp11 juta per meter persegi!

Mungkin banyak yang tak perduli dan antri untuk membangun menara-menara kokoh di kawasan ini. Tapi bagai orang buta berjalan di kegelapan malam mustahil menemukan lahan kosong di kawasan ini. Bila anda menyusur di tiga jalan ini memang ada tanah kosong. Tapi jangan salah tanah ini bukan tak bertuan. Anda akan melihat papan-papan tulisan di pinggir pagar berbunyi: di sini akan dibangun gedung anu, tanah ini milik si anu, atau tanah ini dalam sengketa, dan sebagainya.

Tak ubahnya Marcopolo melakukan perjalanan ekspedisi. Tabiat pengusaha properti adalah mencari daerah baru untuk dikembangkan. Mereka berjalan ke pinggir kota, ke selatan, utara, timur, dan ke barat. Dipandu keberadaan jalan lingkar selatan yang menghubungkan ke beberapa titik pertumbuhan sejumlah pengusaha mulai adu cepat menggarap kawasan ini. Perhatikan saja di ruas Jalan TB Simatupang, dari perempatan Lebak Bulus sampai perempatan Pasar Rebo terus ke Terminal Kampung Rambutan gedung-gedung perkantoran baru tampak bermunculan.

Menurut Dinna Erwinn, Director of Commercial Leasing PT Colliers Jardine Indonesia (CJI), lokasi sekunder terutama lingkar selatan Jakarta menyimpan potensi besar. Selain tumbuh permukiman elite kawasan ini didukung ruas jalan arteri yang menembus pintu kawasan selatan dan timur terus ke utara sampai barat. Tak seperti tiga tahun lalu kini ruas-ruas jalan kawasan selatan lebih lancar. "Bila berkantor di sini orang pun terbebas dari ketentuan *three in one*," kata Dinna.

Berawal tahun 1993 PT Tifa Arum Realty (TAR) mendirikan Gedung Ventura di Jalan TB Simatupang. Konon gedung sembilan lantai seluas 10.000 meter persegi itu merupakan highrise building pertama yang ada di ruas jalan tersebut. Menurut seorang staf pemasaran Gedung Ventura perkantoran ini dibangun untuk menampung pengusaha-pengusaha yang sebelum-

SUMARDI

GEDUNG PERKANTORAN
TUMBUH DI JALAN LINGKAR SELATAN

nya berkantor di kawasan ini.

Sasaran pasarnya perusahaan menengah yang mempunyai staf sekitar 20 orang. Lihatlah luas lantai yang disewakan minimal 150 meter persegi. Sewanya US$14 per meter persegi ditambah US$3,5 biaya *service charge*. TAR terbilang sukses. Satu tahun sejak gedung sembilan lantai ini operasi semua lantainya berhasil diduduki penyewa *(tenant)*. Sebagian besar dari mereka perusahaan yang bergerak di bidang *trading*.

Kisah sukses TAR segera saja merebak harum baunya dihirup investor. Mereka ramai-ramai berebut untung di sini. Selang satu tahun sejak Gedung Ventura beroperasi, PT Aminta Griyatama menyusul menanam pondasi Gedung Aminta House. Pertengahan tahun 1994 gedung seluas 8.400 meter persegi yang tak jauh dari Ventura tersebut mulai dioperasikan. Menyusul di belakangnya berturut-turut State Building seluas 8.225 meter persegi, Vikyra Building 3.000 meter persegi, dan lebih ke selatan berdiri Gedung Aneka Tambang dibangun PT Reksa Griya Antam.

Pengelola gedung Aminta tergolong berani ambil risiko. Dari Jakarta Quarterly Fokus yang dipublikasikan First Pacific Davies, Aminta House melakukan pemasaran dengan sistem *general floor* (pejualan satu lantai) yang luasnya 300 meter persegi. Tarifnya pun terbilang mahal, US$20 per meter persegi plus US$6,5 *service charge*. Kini lebih 90 persen ruang kantornya ditempati penyewa.

Dinna melihat suburnya bisnis ruang perkantoran di lokasi sekunder tersebut bukan semata-mata ditentukan potensi kawasan sekitar gedung cukup besar. Menurut Dinna saat ini pengusaha sangat mempertimbangkan soal biaya sewa. Biar lokasinya di luar CBD asal ongkosnya lebih murah pengusaha pun tertarik berkantor di lokasi pinggiran.

Bersamaan hal itu para pengambil keputusan lebih bertindak efisien. Mereka mendorong perusahaan berkantor di dua lokasi: di CBD dan lokasi sekunder. Yang berhubungan dengan *image* perusahaan, divisi marketing misalnya, ditempatkan di gedung perkantoran CBD. Sementara pekerjaan staf yang butuh ruang kantor lebih besar ditempatkan di kawasan sekunder. Bisa jadi hal ini lebih ekonomis. Bandingkan saja, Bapindo Center di Jalan Sudirman sewanya US$18 per meter persegi belum termasuk US$7 *service charge*. Sementara Gedung Ventura yang berada di pinggir sewanya US$17,5 sudah termasuk *service charge*.

Agaknya tidak semua gedung di daerah pinggiran mengalami *trend* ini. Aminta House justru sebaliknya. "Hanya kantor pusat saja yang mendapat prioritas menyewa di sini," kata M. Suryo Alam, Ak, MBA, Direktur Amintaland. Sasaran pasar gedung ini memang bukan perusahaan lokal. Sebagian besar penyewa di sini, demikian kata Suryo, perusahaan-perusahaan asing. Para pekerjanya (ekspatriat) tinggal di Pondok Indah, Kemang, atau Lebak Bulus. Mereka punya karakter beda dengan karyawan lokal. "Dalam memilih kantor ekspatriat cenderung masuk ke gedung yang tak jauh dari rumahnya dan kantor lamanya," kata Dinna.

Sejumlah gedung perkantoran mulai disiapkan. Agaknya investor optimis kawasan barat bakal tumbuh menjadi pusat komersial.

Minat membangun perkantoran tak tertahan lagi. Pertumbuhannya meluber sampai ke Jalan Tendean, Mampang Prapatan sampai ke Jalan Buncit Raya. Di sini berdiri Gedung Amigo, Gedung Multika, dan masuk mulut Jalan Mampang Prapatan bakal disambut Mampang Park Office, gedung seluas 4.000 meter persegi milik PT Duta Anggada. Ke selatan ada Mampang Plaza milik PT Mampang Graha Pratama dan Graha Krama Yudha. Tepat menjelang perempatan Jalan Buncit Raya dengan ruas jalan menuju Kemang berdiri Gedung Aldevco.

Bagaimana perkembangan kawasan lainnya? Kawasan barat agaknya bakal berkembang lebih cepat dengan dijadikannya Kembangan, Kedoya, menjadi sentra primer wilayah barat. Jalan lingkar luar Jakarta Barat yang menghubungkan kawasan ini dengan kawasan lain niscaya membawa tempat ini lebih cepat tumbuh. Kantor Walikota Jakarta Barat yang terletak di Jalan S. Parman menurut Sutardjianto, Walikota Jakarta Barat, juga segera pindah ke Kembangan. Hal itu terungkap ketika dia meresmikan perubahan nama West Link Garden di Kedoya Agustus lalu. Bahkan Sutardjianto memastikan tahun depan pembangunannya bisa dimulai.

Melihat potensi yang bakal berkembang sejumlah gedung perkantoran mulai disiapkan. Di Jalan Taman Kedoya Barat Indah kini tengah dibangun Wisma Indograha. Agaknya investor optimis kawasan barat bakal tumbuh menjadi pusat komersial. Buktinya Wisma Indograha tidak disewakan tetapi dijual lewat sistem *strata title*. Apakah lokasi ini prospeknya memang bagus? Yang pasti di seberang Indograha investor lain tengah sibuk menyelesaikan bangunan kantornya. Dan keluar ke Jalan S. Parman gedung perkantoran Graha Pratama seluas 19.735 segera memasuki tahap akhir penyelesaian.

Pendatang baru yang bakal masuk ke lokasi sekunder adalah PT Dharmika Agung. Dia akan membangun perkantoran Gariya Savitri berlokasi seluas 20.000 meter persegi di Jalan MT Haryono sebelah selatan *Flyover* Cawang.

Selain barat dan selatan yang bakal berkembang adalah kawasan utara. Selain dekat dengan pelabuhan samudra kawasan ini dihubungkan dengan jalan tol. Gedung pun satu per satu muncul. Bahkan Apartemen Mitra Sunter yang dibangun PT Sumber Mitrarealtindo, di Sunter, salah satu towernya diubah menjadi gedung perkantoran. Di Jalan Yos Sudarso, Tanjung Priok, PT Nusa Kirana akan membangun gedung seluas 25.000 meter persegi yang diberi nama Graha Kirana. Menurut prediksi Dinna Erwinn perkantoran di sini bakal punya prospek bagus. "Perusahaan-perusahaan yang bisnisnya langsung berhubungan dengan pelabuhan akan menyewa kantor di sini," tandas Dinna ■

HP

PASAR SEKUNDER APARTEMEN

Bersaing dengan Pasok Baru

Pasar sekunder apartemen berjalan lamban. Ada pemilik yang menjual di bawah harga beli. Tapi, mengapa Brawidjaya dan Ascott sukses?

Untuk memetik *capital gain* dari pasar apartemen, agaknya para investor dan spekulan harus sabar menunggu. Setidak-tidaknya sampai setengah dari jumlah suplai unit apartemen yang selesai dibangun sudah terserap pasar.

Padahal, sejumlah pasok baru masih berebut mencari konsumen. "Payah, kelihatannya pasar sekunder apartemen belum bisa jalan," ujar Stefanus Polii, Marketing Manager Residential Sales Colliers Jardine. Menurut Stefanus, kenyataan ini tidak lepas dari besarnya tingkat kekosongan pada apartemen-apartemen yang sudah dibeli.

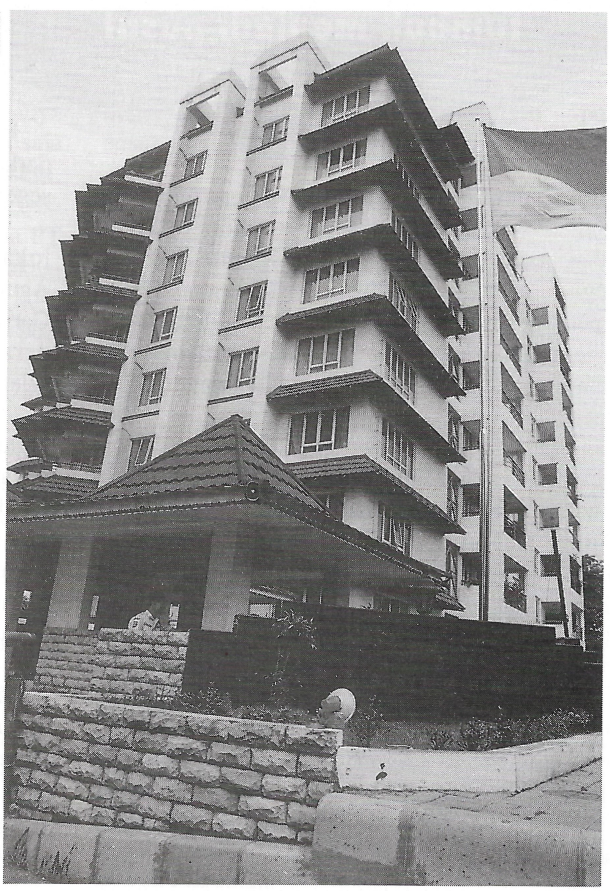
Sampai akhir Agustus lalu, akan ada tambahan unit apartemen baru sebesar 2.041 unit. Jumlah ini belum terhitung pasokan dari Apartemen Griya Pancoran sebanyak 112 unit, Apartemen Rajawali *tower* I 370 unit, dan Apartemen Metro Sunter sebanyak 612 unit. "Sebuah survey menunjukan, tingkat kekosongan apartemen ini sampai 48 persen," kata Peter A.Collins, Managing Director PT Colliers Jardine.

Tingkat kekosongan tersebut akan bertambah besar lagi bila sejumlah apartemen yang sedang dibangun selesai akhir tahun ini. Apalagi jika jadwal penyerahan unit apartemen tepat waktu. Maka sekitar 4.631 unit lagi akan menambah jumlah ruang apartemen. "Mungkin tingkat hunian apartemen pada akhir tahun ini hanya sekitar 20 persen," jelas Collins lagi.

Angka ini jelas bisa diterima. Terbukti, dari sejumlah apartemen yang selesai pada pertengahan tahun ini, belum semuanya dihuni. Rendahnya tingkat hunian dan masih besarnya pasok apartemen baru, sementara ini sangat mempengaruhi pasar sekunder rumah susun.

Kondisi ini pun diakui oleh Sonny, Sales Associates dari PT ERA Sakti Realindo, saat menjual beberapa unit apartemen. "Sudah tiga bulan saya pasarkan, tapi belum terjual. Padahal lokasinya cukup bagus," aku Sonny. Menurut laki-laki ini, beberapa unit apartemen yang berlokasi di jalan Sudirman itu adalah milik seorang investor.

SUMARDI



APARTEMEN BRAWIDJAYA
DIHUNI 80 PERSEN

Agar unit-unit tersebut cepat terjual, berbagai langkah telah dicoba. Antara lain dengan melengkapi ruangan dengan berbagai fasilitas. Misalnya dengan *furniture* dan aksesoris penunjang. "Harga jualnya memang sudah dinaikan," jelas Sonny pula.

Kenyataan ini pun dirasakan oleh seorang pemilik unit apartemen yang berlokasi di Kemayoran. Ia merasa kesulitan saat ingin menjual kembali apartemen tipe 3 kamar yang dimilikinya. Sudah beberapa kali ia memasang iklan di media masa. "Tapi tidak ada respon," cerita laki-laki yang keberatan ditulis namanya. Konon, agar cepat terjual, unit tersebut dijual lebih murah dari harga pengembang. "Saya lagi butuh modal," katanya. Untuk manarik pembeli, ada pula pemilik unit apartemen yang bersedia menanggung biaya balik nama.

Berbeda dengan sub sektor properti perumahan, konsumen apartemen agaknya tidak bisa menikmati keuntungan dalam waktu singkat. Pada waktu *booming* kemarin, *enduser* perumahan bisa meraih *capital gain* 20-30 persen pertahun. Untuk menjual dan *over* kredit rumah pun relatif cepat. Selain itu, pergerakan kenaikan harga rumah memang lebih cepat. Dalam pasar perumahan, bukan hal yang mustahil untuk menaikkan harga rumah, meski daya beli tengah menurun.

Saat ini, jangan harap kondisi di atas bisa terjadi dalam pasar apartemen. Simak saja harga beberapa apartemen yang tengah di pasarkan selama tahun 1994-1995.

Hampir tidak ada perubahan harga yang cukup berarti. Pembeli pertama harus cukup puas mengantongi keuntungan dari permainan diskon.

Ambil contoh Apartemen Kelapa Gading yang dibangun Pudjiadi Prestige. Tahun lalu unit apartemen tersebut dijual dengan harga sekitar 1.100 dolar AS per SQM. Harga tersebut belum berubah sampai saat ini. Namun, pengembang telah menghilangkan potongan harga. Begitu juga dengan Apartemen River View yang berlokasi di kawasan Blora, Sudirman. Harga unit apartemen ini belum beranjak dari angka 2.000 dolar AS per SQM. Diantaranya malah ada yang menurunkan harga jual.

Dari pantauan *Properti Indonesia*, sebagian besar pasar sekunder apartemen hampir tidak jalan. Terutama unit apartemen yang berlokasi di *secondary area*. Calon pembeli lebih suka memilih unit-unit apartemen baru yang memiliki lokasi di dekat *central business district* dengan harga yang lebih kompetitif, ketimbang mengambil alih dari pemilik lain.

PERBANDINGAN HARGA APARTEMEN 1994 -1995

No.	Apartemen	Harga Per SQM	
		1994	1995
1.	Puri Raya	US $ 2600	US $ 2800
2.	Griya Pancoran	Rp 3,4jt	US $ 1200
3.	ITC Roxi Mas	US $ 1800	Rp 4,2jt
4.	Kelapa Gading	US $ 1100	Rp 1100
5.	Brawijaya	US $ 2100	US $ 3000
6.	Rajawali	US $ 1500	US $ 1500
7.	Menara Sahid	US $ 4000	US $ 3000
8.	Taman Kemayoran	Rp 2,4jt	Rp 2,9jt
9.	River View	US $ 2000	US $ 2000

Sumber: PDPI/Diolah

Pada apartemen baru, calon konsumen tidak hanya mendapatkan harga yang masih bersaing, Tapi, mereka juga bisa leluasa memilih arah pandangan yang menarik," tambah Stefanus.

Soal pandangan (*view*) memang salah satu faktor yang diunggulkan pemasar unit apartemen. Apalagi bila ada yang mengaitkannya ke soal hoki dan *hongshui*. Ambil contoh unit *penthause* yang memiliki pandangan ke segala penjuru. Unit tertinggi dari bangunan rumah susun ini banyak dilirik pembeli. Begitu juga halnya dengan unit-unit lain yang memiliki arah pandangan cukup baik. Belum lagi kalau bicara soal kemudahan membayar dan iming-iming berbagai hadiah. Pasar sekunder apartemen masih harus bersaing ketat dengan pasok unit-unit baru.

Inilah beberapa faktor yang membuat pasar sekunder masih berjalan lamban. Namun, kenyataan ini sangat bertolak belakang dengan dua apartemen lain. Yakni Apartemen Brawidjaya dan Ascott. Tidak seperti apartemen lain, pasar sekunder dua apartemen ini berjalan baik. Dibanding harga jual perdana, setelah diskon, "Pembeli pertama bisa menikmati *capital gain* sampai 12 persen," aku Stefanus yang memasarkan kedua apartemen tersebut.

Di banding apartemen lain yang telah beroperasi, Brawidjaya dan Ascott memiliki lokasi yang pantas diandalkan. Ascott misalnya. Apartemen yang berlokasi di segitiga emas Jakarta ini, memiliki akses yang sangat tinggi. Bisa dimaklumi bila tingkat hunian, terutama penyewa rumah susun mewah tersebut relatif tinggi. Sampai Juni lalu, dengan harga sewa 54 dolar AS per meter persegi, tingkat hunian Ascott mencapai angka 94 persen.

IDAMAN SUS

APARTEMEN ASCOTT
LOKASI DI CBD

Begitu juga dengan Apartemen Brawijaya. Dari 153 unit yang tersedia, hampir 80 persen telah dihuni. Lokasi apartemen ini pun cukup strategis. Hanya berjarak sekitar 7 km dari segitiga emas Jakarta. Mulai dihuni Juni tahun lalu, rumah susun yang dibangun oleh pengembang PT Laksa Yuda Abadi ini menawarkan harga sewa bervariasi antara 18-24 dolar AS per meter persegi.

Kenyataan ini membuktikan, para pengembang dan konsumen memang harus ekstra hati-hati memilih lokasi. Meski begitu, bukan berarti prospek pasar sekunder apartemen akan suram. Hanya saja, pemilik unit apartemen memang perlu bersabar menunggu untung ■

IU

HARGA UNIT APARTEMEN DI PASAR SEKUNDER

No.	Apartemen	Tipe (Km)	Luas (M^2)	Harga	
1	Griya Pancoran	3	158	US$	310.000
2	River View	1	60	US$	122.800
3	ITC Roxi Mas	3	99,21	US$	171.190
4	Golf Village (Karawaci)	3	105	Rp	225.000.000
5	Taman Rasuna	2	75	Rp	270.000.000
6	Mangga Dua	4	180	Rp	650.000.000
7	Taman Kemayoran	3	-	Rp	315.000.000
8	Tmn Pasadenia	1	115	Rp	327.124.000
9	Metro Sunter	2	78	Rp	165.000.000

Sumber: PDPI/Diolah

HOTEL

Makin Seru dengan Pendatang Baru

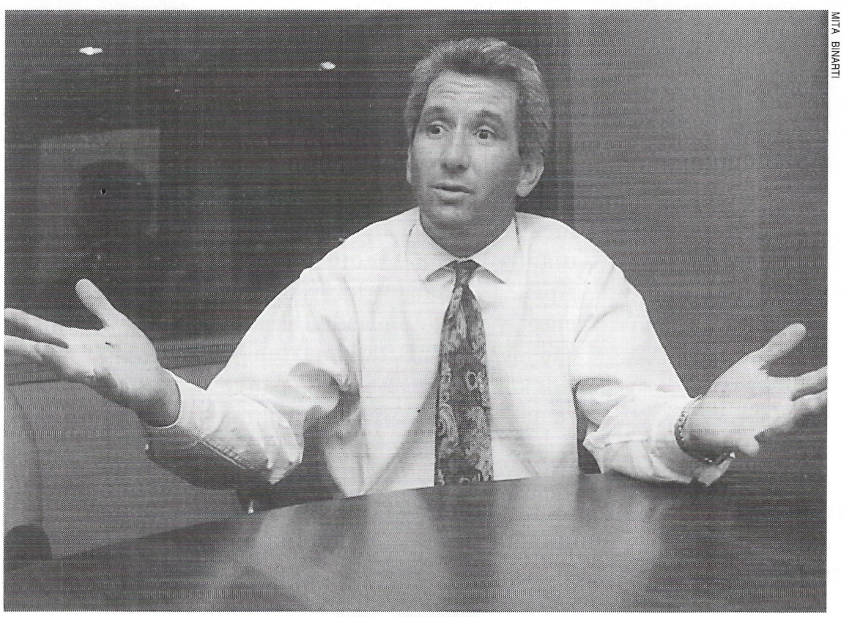
Hotel-hotel baru bermunculan, ketika perang tarif masih berlangsung. Hotel-hotel tua pun sibuk pula memoles diri. Apa yang dibidik mereka?

Gelanggang bisnis hotel, dari hari ke hari semakin ramai oleh pemain-pemain baru. Dalam bulan terakhir saja, tidak kurang dari lima hotel baru yang berbintang empat dan lima diresmikan pengoperasiannya. Mereka antara lain Hotel Regent, Hotel Omni Batavia, Hotel Radison, Hotel Royal Holiday Inn Crowne Plaza dan Hotel Sedona. Selama tahun 1995/96, pertambahan hotel berbintang di Jakarta mencapai 9 hotel dengan pasokan 2.737 kamar.

Kehadiran hotel-hotel yang baru masuk pasar itu, tentu menambah ketatnya persaingan. Soalnya, sebelum kehadiran pemain-pemain baru saja, hotel-hotel telah terlibat persaingan seru dalam merebut tamu. Bahkan, sudah jadi rahasia umum, terjadi perang tarif, dengan cara memberikan berbagai diskon-diskon yang terkesan jor-joran. Pemantauan *Properti Indonesia* menunjukkan, jor-joran diskon tarif kamar sudah ada yang mencapai angka 50 persen sampai 60 persen dari *published rate*, yaitu harga yang tertera di brosur.

Selain potongan harga perorangan, hotel-hotel di Jakarta juga menerapkan harga khusus untuk tamu-tamu tertentu. Misalnya, untuk tamu-tamu rombongan dalam suatu perusahaan, hotel memberikan diskon 20 persen sampai 40 persen. Ada pula potongan harga khusus bagi grup lewat biro perjalanan atau untuk FIT (*frequent individual traveller*). Potongannya rata-rata berkisar antara 10 persen sampai 50 persen. Belum lagi paket-paket promosi yang dilakukan hotel baru guna menjaring konsumen.

Ancol Travelodge, misalnya. Hotel bintang tiga paduan bisnis dan rekreasi ini berpromosi besar-besaran untuk pasar domestik, sejak beroperasi Desember 1994. Tidak diperoleh angka yang pasti, berapa potongan-potongan harga yang diberikan dalam rangka promosi. Namun, yang jelas, seperti diungkapkan Monica Gayondato, Resident Manager Ancol Travelodge, promosi yang mereka lakukan ternyata membuahkan hasil hanya dalam waktu enam bulan. "Tingkat hunian hotel kami meningkat pesat," katanya, tanpa merinci angka-angka.



MITA BINARTI

DAVID LAMBERT
TAMU TAK MENGHARAPKAN TARIF TERENDAH

Sementara The Regent Hotel, yang terkenal sebagai *luxury* hotel, juga punya promosi tersendiri dalam program perkenalannya kepada konsumen. "Kami memotong 150 dolar AS dari tagihan tamu. Bukan dari harga kamar, melainkan dari tagihan keseluruhan," jelas David Lambert, Direktur Pemasaran The Regent Hotel kepada *Properti Indonesia*. Sedang Hotel Holiday Inn, selain memberikan potongan tarif kamar, juga memberikan diskon sebesar 25 persen untuk semua makanan dan minuman, serta untuk pelayanan binatu. Di samping itu, juga ada potongan harga 20 persen terhadap pelayanan di pusat niaga. Yang istimewa lagi, tamu yang menginap sekurang-kurangnya tiga malam berturut-turut mendapat bonus berupa sertifikat untuk menginap gratis selama satu malam. Bonus itu berlaku dalam waktu 12 bulan dan bisa pula diberikan kepada orang lain.

Hasil survei Colliers Jardine menyebutkan bahwa harga kamar rata-rata (*average room rate*) untuk hotel bintang lima berkisar 150 dolar AS sampai 200 dolar AS per malam. Untuk hotel bintang tiga dan empat, harganya berkisar 50 dolar AS sampai 115 dolar AS. Mengapa bisa semu-rah itu? Seorang direktur hotel berbintang empat di Jakarta mengakui, hal ini karena banyak hotel yang menurunkan harganya di bawah

harga semestinya. Konon, satu-satunya hotel yang dari awal sudah mematok harga tinggi dan tetap konsisten menerapkan tarif tersebut hanyalah Hotel Grand Hyatt. "Hotel lainnya, terlibat perang diskon," ungkap direktur hotel yang enggan disebutkan namanya itu.

Potongan harga yang cukup besar, terutama bagi hotel berbintang besar, dikuatirkan dapat berdampak pada penurunan kualitas pelayanan dan produk. Namun, David Lambert dari Regent Hotel membantah hal tersebut. Menurutnya, penurunan tarif tersebut tak akan berlangsung lama, sehingga tidak berpengaruh pada pelayanan dan produk. "Tamu kita tidak mengharapkan tarif terendah. Kalau memang iya, kita bakal kosong," ujarnya. Menurut Lambert, masih banyak yang dicari tamu selain tarif. Misalnya soal pelayanan.

Harga kamar rata-rata sangat berkaitan dengan tingkat penghunian kamar (TPK). TPK alias *occupancy rate* yang sering dipakai sebagai tolok ukur ramainya suatu hotel, angka yang baik biasanya sekitar 60 persen sampai 80 persen. Di Jakarta, TPK hotel bintang tiga dan empat sekitar 60 persen sampai 65 persen. Hotel bintang lima belakangan ini TPK-nya rata-rata 69 persen.

Banyak faktor yang mempengaruhi TPK, seperti lamanya menginap (sekarang rata-rata 1,5 sampai 2,2 malam). Di samping itu juga faktor banyaknya orang yang menginap dalam satu kamar. Tingkat hunian tinggi tetapi banyak diskon dan komisi menyebabkan harga kamar rata-rata rendah.

Persaingan dalam harga agar TPK bisa naik, biasanya diimbangi pula dengan persaingan dalam pelayanan dan fasilitas. Pelayanan 24 jam jelas mutlak diberikan oleh hotel berbintang lima. "Dengan begitu, tamu hotel kami tidak terhalang oleh jadual hotel," demikian Lambert. Begitu juga soal lokasi, juga punya andil dalam memenangkan persaingan. Hotel yang dekat dengan lokasi yang ingin dituju tamu, punya akses ke mana saja dan mudah dalam pencapaian, merupakan daya jual yang penting.

Walaupun disadari persaingan hotel makin ketat, namun hotel-hotel baru dengan berbagai bintang tetap bermunculan. Kini, di Jakarta hotel-hotel berbintang tiga sampai lima berjumlah 45 buah. Hotel bintang tiga merupakan yang terbesar dengan porsi 55 persen (25 hotel). Jumlah kamar yang tersedia adalah 13.401 kamar, dengan 6.283 kamar dipasok oleh hotel bintang lima (46,9 persen). Pada akhir tahun 1995 hingga 1998 akan ada 30 tambahan hotel baru berbintang tiga sampai lima. Mereka terdiri dari 6 hotel bintang tiga, 14 hotel bintang 4, dan 10 hotel bintang lima, yang menawarkan 5.236 kamar.

SUMARDI

HOTEL TRAVELODGE
PADUAN BUMI DAN REKREASI

Untuk meningkatkan daya saing, beberapa hotel yang sudah tergolong tua, kini sibuk memoles diri. Hotel Borobudur umpamanya, direnovasi selama 16 bulan. Sedang Hotel Kartika Plaza, malah mengalami renovasi total. Nantinya, hotel ini akan berganti nama menjadi Hotel Westin setelah pemiliknya berpindah tangan kepada Grup Gadjah Tunggal. Demikian pula Hotel Kartika Chandra dan Hotel Aryaduta, juga mengalami renovasi serupa.

Ada keyakinan lain dari kalangan bisnis perhotelan. Mereka yakin, prospek bisnis ini akan tetap cerah, karena meningkatnya tamu-tamu berkategori MICE (*meetings, incentives, conferences and exhibitions*). Apalagi, menurut Colliers Jardine, 30 persen dari 4,3 juta wisatawan yang datang ke Indonesia tinggal di Jakarta. Sedang Deparpostel memperkirakan di tahun 1995 ini Jakarta menerima 1,5 juta wisatawan, naik 15 persen dari tahun lalu. Semua itu tentu memerlukan akomodasi selama berada di Jakarta, dan hotel berbintang menjadi salah satu pilihan di samping Hotel Melati.

Menurut Andi Mappisaming, Dirjen Pariwisata Deparpostel, untuk memenuhi kebutuhan akomodasi yang terus meningkat, hingga Agustus 1995 lalu jumlah hotel berbintang yang ada sudah 656 buah dengan kapasitas 60.998 kamar. Penambahan hotel berbintang, terbanyak berada di Jakarta, yang bertambah 9 hotel dengan pasokan 2.737. Sedang posisi kedua dan ketiga pasokan hotel berbintang ada di Bali dengan jumlah 9 hotel (2.316 kamar) dan Jawa Barat dengan 8 hotel (1.364 kamar).

Ada lagi pelajaran lain yang dicatat, sehingga diyakini prospek bisnis hotel akan tetap cerah. Yakni, historis bisnis hotel di Singapura dan Thailand. Akhir tahun 1970-an, banyak pengusaha Singapura menjual hotelnya dan pindah ke Australia karena lesunya pasar. Namun lima tahun kemudian, Singapura justru kekurangan kamar hotel. Begitu pula dengan Thailand. Di negeri itu, pertengahan 1980-an, banyak yang pesimis dengan ramainya pembangunan hotel. Namun, kenyataannya yang terjadi di awal 1990-an malah sebaliknya: terjadi kekurangan pasok kamar hotel.

Akankah Jakarta dan Indonesia umumnya akan mengalami pula hal seperti Thailand dan Singapura? ■ *NIA*

RESOR

Si Kecil Melaju Lebih Kencang

Sejumlah proyek resor dikembangkan dengan kaveling ukuran kecil. Dapatkah menembus kelesuan pasar ?.

Hampir satu tahun belakangan pengembang resor tampil tak seperti biasanya. Selain wajahnya tampak lebih kusut, ayun langkahnya juga terlihat gontai. Mereka lagi dirundung malang. Pasalnya, proyek yang dibangun dengan dana miliaran rupiah itu diacuhkan saja oleh masyarakat konsumen.

Lebih-lebih resor yang menawarkan kaveling ukuran besar. Meskipun pengembang menawarkan beragam fasilitas istimewa, seperti pusat kebugaran, fasilitas olah raga, spa, dan tentu saja pemandangan indah, toh masyarakat tak tergerak untuk merogoh kantongnya. Padahal setumpuk kemudahan dan iming-iming, seperti bonus ke luar negeri, dan diskon besar terus menyembur dari bibir manis wanita cantik, staf pemasaran yang terus menguntit siapa saja yang berkantong tebal.

Masyarakat bukannya tak tertarik untuk membeli. Mereka banyak yang mendambakan, sayang harganya selangit. Pengembang dalam membangun resor memang terbilang gila-gilaan. Kaveling yang ditawarkan bukan lagi berukuran ratusan, tapi ribuan meter persegi. Lihatlah di resor Bukit Sentul, atau di Royal Sentul, ukuran kavelingnya seperti ingin menyaingi luas lapangan bola. Rata-rata mencapai 1.000 m^2, bahkan permintaan hingga 5.000 m^2 pun dilayani. Hal sama masih akan banyak anda temukan bila menelusuri beberapa resor di kawasan Bogor, Puncak dan Cianjur. Harga tanahnya pun sangat mahal, hingga Rp 800.000/m^2.

Soal segmentasi ini dipandang sebagai biang penyebab pasar resor terhuyung-huyung. Seperti pernah disampaikan Herman Sudarsono. Dirut PT. Duta Putra Mahkota. Untuk dapat memiliki vila dikawasan resor dengan kaveling 2.000 m^2 konsumen harus menyetor uang sampai Rp2 miliar, Rp1,6 miliar untuk menghargai nilai tanah. Jika bangunan resor koefisien dasar bangunannya 20 persen, harga bangunan per meter persegi Rp1 juta, maka total harga bangunan Rp 400 juta. "Berapa banyak sih orang yang punya uang sebanyak itu," tanya Herman masgul.

SUMARDI

MENJARING KONSUMEN DENGAN KAVELING UKURAN KECIL

Apalagi suku bunga KPR sudah mencapai 21,5 persen. Sehingga beban konsumen bertambah berat. Tak aneh bila masyarakat kini lebih senang menyimpan uangnya dalan deposito. Apalagi sekarang bunganya mencapai 15 persen. Dengan uang Rp 2 miliar secara rutin akan diterima bunga sebesar Rp 30 juta.

Melihat kondisi itu sepantasnya bila pengembang tidak ada ambisi membangun resor dengan kaveling raksasa berharga miliaran rupiah. Tak mustahil membangun resor untuk kalangan kelas menengah peluangnya cukup besar. Tampaknya Grup Sanu Putra punya penciuman bisnis tajam. Awan hitam yang menggelanyut dilangit resor seperti menyingkir dari Resor Hijau (Green Hill). Ditengah kekacauan pasar tersebut resor yang dibangun PT Kepa Duri Mas (KDM), anak perusahaan berjalan stabil. Dari 590 unit kavling yang ditawarkan kini tersisa 160 unit. Sementara vilanya yang berjumlah 428 unit tinggal 4 unit saja.

Grup Sanu Putra menurut Djoko Sapari, Site Manager Resor Gunung Hijau sengaja bermain dikelas menengah. Ia menjual vila seharga Rp108,8 juta untuk tipe 86/160. Sementara yang paling besar tipe 138,5/338 dijual Rp249,8 juta. Tanahnya dijual Rp 360.000/m^2. Jauh lebih murah dari harga tanah resor di sepanjang jalan tol Cawang-Bogor yang mencapai Rp800.000/m^2.

Meskipun demikian kekacauan pasar bukannya tak dirasakan sama sekali "Pernah dalam situasi sangat sepi saya hanya menjual 1 unit saja," beber Sapari terus terang. Even pameran pun tak diikuti. Percuma saja katanya, tak banyak membantu. Tetapi belakangan pasar mulai menggeliat. Pada Agustus 1995 saja, demikian kata Sapari, pihaknya dapat menjual 5 unit. Bahkan selama bulan promosi yang berlangsung Juli-September 1995, 16 dari 20 unit yang ditawarkan dibeli orang.

Resor Cipanas Baru yang dibangun PT Centrapacific Prakarsa tak jauh beda. Menurut Eti Hartati, Sales Executive Cipanas Baru, yang terjual diresornya hanya vila-vila tipe kecil. Sementara penawaran tipe besar biasanya hanya disambut senyum calon konsumen tanpa mau coba-coba untuk menawar, katanya. Padahal tipe terbesar di Resor Cipanas Baru Rp 249,7 juta.

Tak salah bila belakangan ini sejumlah pengusaha resor berusaha turun kelas. Seperti yang dilakukan PT Putra Surya Perkasa (PSP). Menurut Jakob Kangdjaja, Executive Vice President PSP Group, pihaknya kini merajang kaveling-kavelingnya menjadi kecil-kecil, "Bila sebelumnya rata-rata ukurannya 1.000 m^2, sekarang kami bermain dikelas 500 m^2," katanya ■ ***HP***

PUSAT REKREASI

Memoles Legenda Tua

Ciputra kembali menambah daftar pilihan rekreasi di Ancol. Sebuah cerita lama dikemas menjadi tontonan menarik. Komentar pengunjung?

Mengemas sebuah legenda tua menjadi tontonan yang bernilai jual, bukan persoalan sepele. Tidak saja dibutuhkan modal dan teknologi tinggi, tapi juga kecerdasan membaca peluang. Inilah yang dilakukan Ir Ciputra di Taman Impian Jaya Ancol (TIJA). Dengan investasi sekitar Rp29 miliar, Ciputra berhasil menampilkan cerita lama Rama-Sinta menjadi sebuah wahana baru, bagian dari sekitar 26 jenis wahana rekreasi yang telah beroperasi di Dunia Fantasi (Dufan). Dari seluruh wahana tersebut, Rama-Sinta menelan investasi paling tinggi.

Sejak uji coba operasional akhir September lalu, Wahana Rama-Sinta cukup sukses menyedot pengunjung. "Rata-rata 3.000 orang per hari," kata Sugito, karyawan di wahana ini. Angka di atas dipastikan lebih besar lagi pada hari libur dan hari raya. Di akhir pekan dibutuhkan waktu antri untuk sampai di perahu sekitar 1 jam.

Sambil mengarungi perahu inilah cerita wayang Rama-Sinta yang biasanya digelar selama 8 jam lebih, dapat dinikmati kurang dari 10 menit. Sepintas mirip wahana ET di Universal Studio atau Pirate of Caribbean di Disneyland.

Kecerdasan pengelola TIJA terlihat dari kemampuan mereka memoles para pelaku cerita Rama-Sinta. Beberapa *setting* cerita dibalut dengan kostum bernuansa futuristik. Amati saja pakaian perang Rama. Bukan saja lebih moderen, tapi dilengkapi juga dengan senjata genggam sinar laser.

Dengan *setting* serba futuristik inilah Wahana Rama-Shinta berusaha menarik pengunjung. Tidak hanya dari kalangan dewasa, tapi juga anak-anak. "Bagian inilah yang sulit, bagaimana cerita tradisional itu dibuat lebih moderen," kata Ciputra pada pembukaan Wahana Rama-Sinta, beberapa waktu lalu.

SUMARDI

RAMA-SINTA
SENSASI MASA DEPAN

Setelah beroperasi untuk umum sejak Oktober, berbagai komentar datang dari pengunjung yang telah menikmati wahana ini. "Sama saja dengan Istana Boneka," komentar Robby, anak laki-laki yang datang bersama-sama temannya. Pengunjung lain mengatakan, antrian panjang kurang sebanding dengan nilai yang dilihat. Meski begitu, tidak sedikit pula yang kagum pada teknologi yang ditawarkan wahana baru ini.

Seperti halnya di luar negeri, setiap adegan Rama-Sinta telah dilengkapi sensor. Robot-robot tersebut baru bergerak bila ada perahu pengunjung yang akan lewat. Termasuk efek air mancur pada adegan perang antara pasukan Hanoman dengan pasukan Rahwana. Audio yang diputar pun tidak lagi disimpan dalam pita melainkan sudah dalam *chip*, sehingga lebih efisien dan jelas.

Sayangnya, kerja keras pengelola masih belum maksimal. Di beberapa adegan, rangka besi penyangga lampu terlihat jelas oleh pengunjung. Begitu pula dengan lampu-lampu dan speaker. Akibatnya, kesan dan efek masa depan yang ingin ditampilkan kurang terasa. Seharusnya letak speaker dan penyangga tersebut bisa di simpan lebih tertutup. Pada minggu ke tiga bulan lalu, beberapa layar untuk hologram terlihat macet. Kondisi ini menambah panjang antrian pengunjung.

Agaknya, sebagai pengelola Dufan, pihak TIJA tidak hanya harus cerdas dalam menciptakan wahana baru ber - teknologi tinggi saja, tapi juga perlu memikirkan upaya untuk pemeliharaan jangka panjang. Dengan demikian, wahana rekreasi tersebut dapat dinikmati di tahun-tahun mendatang. Diharapkan kelak, para penikmat hiburan tak perlu menghamburkan uangnya untuk pergi ke taman hiburan Disneyland, baik di Anaheim, Orlando, Tokyo, atau Paris. Cukup pergi ke Dunia Fantasi Ancol, di utara Kota Jakarta ■ ***IU/NIA***

PUSAT BELANJA

Berebut Pengaruh Ritel dan Produk Asing

Sejumlah perusahaan ritel asing dan produk-produk asing menyemarakkan kehadiran Supermal Lippo Karawaci dan Plaza Senayan. Mampukah menarik para pengunjung?

Pengusaha pusat perbelanjaan kini saling berpacu. Konsep semua ada di satu tempat terus dikembangkan. Mereka berusaha menjaring pasar dengan menawarkan fasilitas rekreasi di lingkungan mal selengkap mungkin. Sehingga orang merasa tak sia-sia membelanjakan uang di tempat yang bisa memuaskan berbagai kebutuhan itu. Yang lebih menarik lagi, mereka bersaing menghadirkan ritel asing bertaraf internasional.

Coba simak di Supermal Lippo Karawaci. Sebagaimana layaknya mal, yang memadukan pusat belanja dengan pusat rekreasi, maka Supermal Lippo Karawaci juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang diharapkan menjadi magnet bagi para pengunjung. Lippo bahkan mengklaim diri sebagai kompleks hiburan dalam ruangan yang terbesar di dunia. Di sini ada *roller* dan *jetcoaster* sepanjang 400 meter, arena mobil tabrak, karpet terbang dan permainan konvoi truk. "Awal Nopember ini semuanya mulai dibuka," cerita James T.Riady, Deputi Chairman Grup Lippo.

Demikian juga Plaza Senayan yang dimiliki oleh konsorsium PT Aditya Wirabakti, Kajima Overseas Pte.Ltd dan Badang Pengelola Gelanggang Olahraga Senayan (BPGS). Plaza Senayan ini mencoba menjual fasilitas Gelora Senayan untuk meraih pasar. Investasinya tak tanggung-tanggung: Rp 200 miliar. Menurut Philips Ribli, Manejer Pemasaran Plaza Senayan, Kajima merupakan merupakan investor Jepang pertama yang memasuki bidang ritel di Indonesia.

Kehadiran Plaza Senayan di kompleks Senayan tersebut, memang tidak mengherankan. Sebagai pusat belanja,sudah selayaknya lokasinya seperti itu. Tapi pembukaan Supermal Lippo yang lokasinya di Karawaci yang jauh dari pusat kota, memang menimbulkan tanda tanya. Belum lagi skala pusat perbelanjaan yang tergolong paling besar di Indonesia itu.

SUMARDI

JAMES T. RIADY
MENCIPTAKAN BASIS EKONOMI

Apa daya tariknya membuka pusat belanja skala besar di sana? Dalam kaca mata James T. Riady, Deputy Chairman Grup Lippo, bagi negara yang sedang berkembang seperti Indonesia, "*consumer boom*" tidak bisa dihindari. "Setahun lagi pendapatan per kapita masyarakat Jakarta mencapai 1.000 dolar AS. Ini berarti *consumer boom* tidak bisa dicegah atau dikontrol," ungkap James.

Kondisi inilah tampaknya yang membuat Lippoland Development tertarik untuk mengembangkan bisnis supermal. Tak ragu-ragu Lippo menanam dana sebesar 100 juta dolar AS untuk mewujudkan proyek ini.

Dengan luas areal 200 hektar, Lippo berharap, proyek ini akan betul-betul mampu mewujudkan kawasan perbelanjaan yang nyaman dan komplit. Bahkan, James T. Riady berani memprediksikan, setiap hari akan datang 300 ribu orang pengunjung. Ia membandingkannya dengan Lippocity Mal di Cikarang Bekasi yang dikunjungi 25 ribu orang perhari. Padahal, luasnya cuma 25 ribu meter persegi.

Jumlah angka pengunjung tersebut bagi James tidak muluk-muluk. Soalnya, selain kini sudah beroperasi JC Penney, retil terkemuka dari Amerika Serikat, retil-retil dalam negeri juga segera bergabung dengan Supermal. Menurut James, Grup Matahari akan membuka toko terbesar yang juga akan menjadi kantor pusatnya di Supermal ini. Begitu juga Mega M, Galleria. Studio 21, Gramedia, Batik Keris, Auto 2000, OB One Stop Furniture dan Ace Hardware. Dikatakan, pada Supermal ini juga terdapat kompleks bioskop terbesar di Indonesia dengan jumlah bioskop 7 dan jumlah

tempat duduk 3.000 kursi. Di samping itu juga terdapat *food court* dengan 1.000 kursi yang menyediakan 960 jenis makanan pada 50 restoran.

Fasilitas tentu boleh lengkap. Tetapi masalahnya, siapa yang menjadi target berkunjung supermal yang serba *wah* tersebut. Apakah masyarakat Jakarta yang diharapkan datang ke sana atau masyarakat sekitar Karawaci saja? Lippo tampak lebih menitikberatkan pada basis ekonomi yang menjadi konsepnya dalam pengembangan kota baru Lippo Karawaci. Menurut James, karena ia menciptakan basis ekonomi, maka ruang perkantoran dan gedung-gedung yang dibangunnya di Lippo Karawaci sudah terjual dan tersewa seluruhnya. James lalu memaparkan angka-angka. Pusat Perbelanjaan Matahari yang memindahkan kantor pusatnya ke sini membawa 1.500 tenaga kerja. Anwar Sierad juga memindahkan kantor pusatnya ke sini dan membawa 800 tenaga kerja. "Kini sudah ada 3.000 pekerja kantor di sini. Dalam tiga tahun ke depan akan meningkat menjadi 10.000. Mal sendiri akan menyerap tenaga kerja 4.000 orang," papar James. Mereka tentu butuh tempat makan, rumah, tempat belanja dan tempat rekreasi. Di luar komunitas yang terlibat dalam basis ekonomi di Karawaci, lokasi yang terletak di barat Jakarta tidaklah menjadi halangan bagi pengunjung dari pusat kota Jakarta.

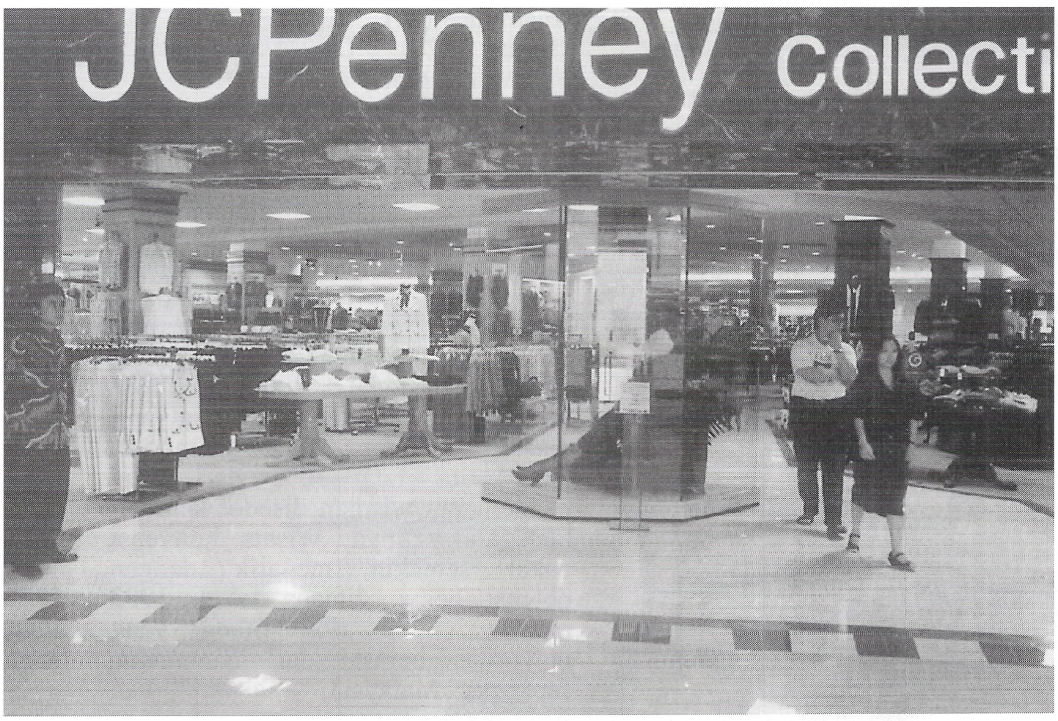
Soal lokasi yang jauh di luar kota itu, menurut Presiden Direktur PT Lippoland Development Roy E. Tirtadji, itu karena Lippo ingin menciptakan pasar sendiri. Dulu, ketika Lippo membangun hotel di kawasan Lippo Cikarang, orang seakan mencemoohnya. "Sekarang orang baru percaya, begitu melihat perkembangannya," tambahnya.

Untuk menjaga agar semua toko mendapat perhatian yang sama dari pengnjung, pengembang mengatur desain Supermal ini dengan sistem satu koridor. Sehingga, seluruh bagian dikukung oleh sirkulasi lalulintas yang bagus. Dengan begitu, semua toko mempunyai kesempatan sama untuk dikunjungi. Di samping itu toko yang ada di lantai bawah akan bisa terlihat dari lantai di atasnya karena posisi depannya tidak masuk ke dalam. Menurut Lilly Hambali, manajer pemasaran Lippoland, sebanyak 93 persen dari ruang yang tersedia sudah terpesan, walaupun belakangan diberitakan Pasar Swalayan Hero urung membuka *outlet* di sana.

Akan halnya Plaza Senayan, juga mencoba menangkap peluang pasar yang ada, terutama kalangan menengah. "Kami menyadari bahwa masyarakat Indonesia berpenghasilan menengah sedang berkembang dengan pesat," kata Philip Ribli. Ia menambahkan, pihaknya berusaha memenuhi kebutuhan masyarakat dengan menghadirkan barang dagangan kelas dunia. Di samping itu ada komitmen pelayanan yang bagus kepada para pelanggan.

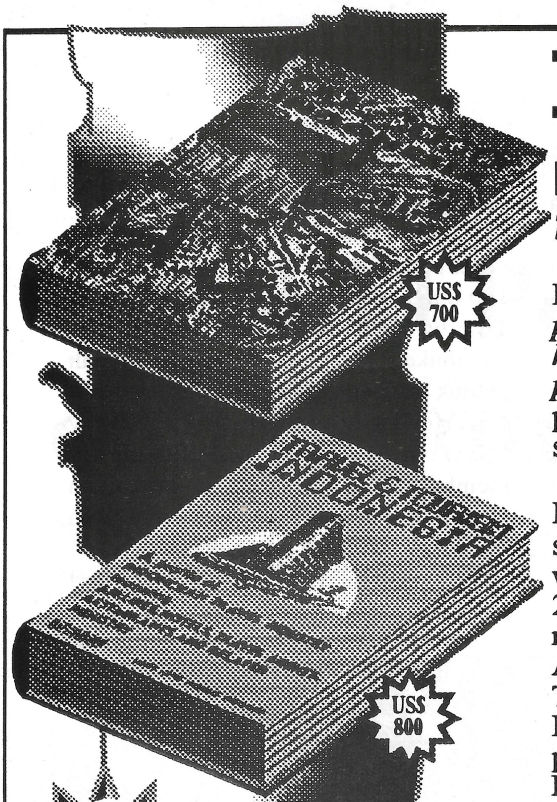
Lokasi Plaza Senayan yang berada di ujung selatan segi tiga emas Jalan Asia Afrika ini agaknya juga menggiurkan bagi perusahaan ritel untuk menancapkan usahanya. Hal ini bisa dilihat dari persentase penjualan tempat yang tersedia. Dalam tahap pertama pembangunan, ternyata telah 90 persen lebih ruang pusat belanja yang dipesan. Padahal harganya cukup mahal. Per meter persegi disewakan antara 50 sampai 150 dolar AS. Para pemesan antara lain Toserba Metro dan Studio 21 juga akan membuka 7 layar sinepleknya. Sejumlah produk asing terkemuka seperti Cloe, Carl Lagerfeld, Giorgio Armani dan Issey Miyake, yang selama ini belum pernah membuka toko di Indonesia, dipastikan akan ikut bergabung di sini. Sedangkan Hero, merencanakan membuka *outlet* terbesar di tempat ini. Plaza Senayan yang berlantai tiga dengan luas 60.000 meter persegi ini diharapkan pengelolanya akan menjadi pusat mode yang kuat. Karena itu, separuh dari toko-tokonya akan menyajikan busana dan aksesoris. "Dengan fasilitas wisata yang meliputi pusat perbelanjaan berkelas internasional, Jakarta akan menjadi pesaing kuat pusat belanja di Singapura," ungkap Jan E. Peardon, manager pusat perbelanjaan ini.

Plaza Senayan dan Supermal Lippo memang berbeda soal lokasi. Tatapi sama-sama memperebutkan pengaruh ritel dan produk asing dalam meraih pengunjung. Siapakah yang akan meraih pengunjung terbesar, faktalah nanti yang akan berbicara ■*PTU/WID*



IDRAWATI

JC PENNEY DI SUPERMAL LIPPO KARAWACI
MAGNET PENGUNJUNG?



2 KAJIAN STRATEGIC MUTAKHIR Dari PDBI

TRAVEL & TOURISM INDONESIA

2ND EDITION

1 volume - 594 halaman

Kajian ini mencakup 5 sektor: ***perhotelan, biro perjalanan, wisata konvensi, golf dan bisnis penerbangan*** yang akan menyimpulkan sejumlah data penting dan strategis.

Dalam konteks global, Indonesia semakin populer sebagai tujuan wisata, posisinya naik dari peringkat 26 dunia (1985) ke 22 (1993) mengalahkan Korea Selatan (23), Australia (24), Jepang (25) dan Taiwan (26). Di Asia Pacific, Indonesia nomor 7 terbesar naik dari peringkat 11 (1989) mengalahkan Hawaii yang merosot dari 1 ke 9.

Sejak 1991 sampai saat ini hanya 7 biro perjalanan asing yang masuk di Indonesia, karena trend paket tour yang terkait dan terpadu dari negara masing-masing tidak bisa diremehkan, sehingga biro perjalanan umum nasional tidak praktis mengelola seluruh omzet devisa yang masuk. Artinya biaya akomodasi yang rata rata 30% dari total pengeluaran wisman disedot kembali kenegara asalnya. Wisata konvensi bakal semakin menarik dengan potensi besar, dimana tahun 1993 mencapai 783 ribu orang yang mayoritas berasal dari Singapura, Jepang, Malaysia, Taiwan dan Amerika Serikat.

Informasi Strategis:

JARINGAN HOTEL NASIONAL & HOTEL TRAVEL AGENTS YANG DOMINAN & POPULER

PROSPEK BISNIS PARIWISATA 2000

POTENSI BISNIS WISATA KONVENSI

SEJAUH MANA DAMPAK "OPEN SKY" BAGI BISNIS PARIWISATA

PROSES KONGLOMERASI ANTARA SEKTOR PARIWISATA, APARTMENT GOLF & PROPERTY

REAL ESTATE INDONESIA

3RD EDITION

1 volume - 696 halaman

Dari proyeksi demografi antara tahun 1998 sampai 2000, Jabotabek akan dihuni oleh 27 juta jiwa, naik 17% dari tahun 1993 dengan pertumbuhan rata-rata tertinggi di Bekasi. Figurasi ini bisa mendukung proyeksi permintaan rumah dan penentuan lokasi real estate secara regional. Saat ini **10 Konglomerat Real Estate** sedang berpacu membangun *"new integrated city"* yang membentang sepanjang titik pertumbuhan yang menjadikan Jabotabek sebagai megacity baru tahun 2000.

Proses konsentrasi dan konglomerasi tak terhindarkan, sehingga 10 Besar Group Developer menguasai 70% lahan real estate di Jabotabek. Dibisnis apartment juga berlangsung perlombaan serupa yang sampai 1998 bakal hadir 138 apartment dengan 35 ribu unit kamar yang hampir 60% dikuasai oleh 10 developer terbesar, sedangkan sisanya dikuasi oleh 40 group menengah dan independen.

Diperkirakan akan terjadi over supply sekitar seperempat yang dapat menjadi bencana bagi developer maupun konsumen, apalagi harga jual grand launching bervariasi sangat jauh antara US$ 17,000 - US$ 1,6 juta per unit.

Informasi Strategis:

RANKING KONDOMINIUM, APARTMENT & DEVELOPER

BAGAIMANA BROKER & PROPERTY ASING MENYERBU PASAR DOMESTIK

PROFIL & PELUANG MASA DEPAN 11 KOTA MINI BARU DI JABOTABEK

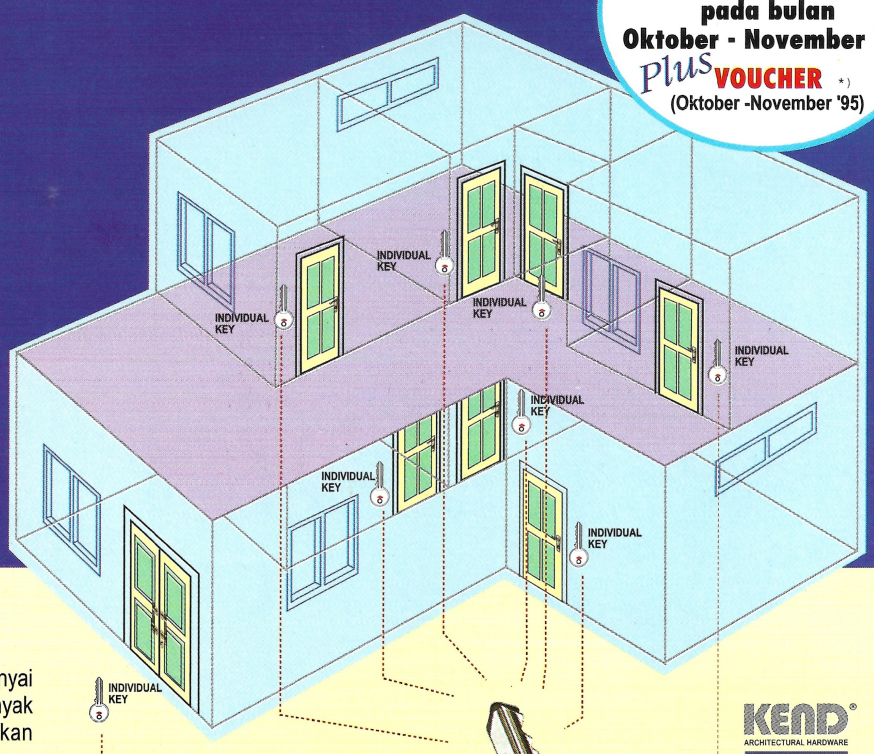
PERKEMBANGAN HARGA RUMAH DI 150 REAL ESTATE JABOTABEK

INFORMASI PUSAT DATA BUSINESS INDONESIA

Jl. Kartini Raya 54i-j, Jakarta 10750 Telp. 626-0672, 659-6133 Fax. 639-8585

Satu kunci untuk banyak pintu

GRATIS
JASA MASTER KEY
untuk pembelian min. 5 set kunci
pada bulan
Oktober - November '95
Plus **VOUCHER** *)
(Oktober -November '95)



KEND ARCHITECTURAL HARDWARE

Jika Anda memiliki rumah atau bangunan yang mempunyai banyak ruang dan pintu. Anda bayangkan berapa banyak anak kunci yang harus membebani anda bila melakukan pengawasan ruang-ruang Anda.

SISTEM MASTER KEY
Dengan **Sistem Master Key**, Anda cukup membawa **1 anak kunci master** untuk membuka 5 atau mengunci 5 pintu dan tidak perlu membawa 5 buah kunci dari setiap pintu **(individual key)**, tetapi setiap **individual key** tetap dapat membuka dan mengunci pintunya masing masing (*lihat ilustrasi*). **System Master Key** dapat dibuat sesuai dengan kebutuhan ruang anda dan **sangat membantu dalam keadaan darurat**, karena dengan 1 anak kunci dapat membuka semua pintu ruangan. **Praktis sekali.**

Datang dan konsultasikan kebutuhan **master key** anda di **Kenari Djaja Prima**.

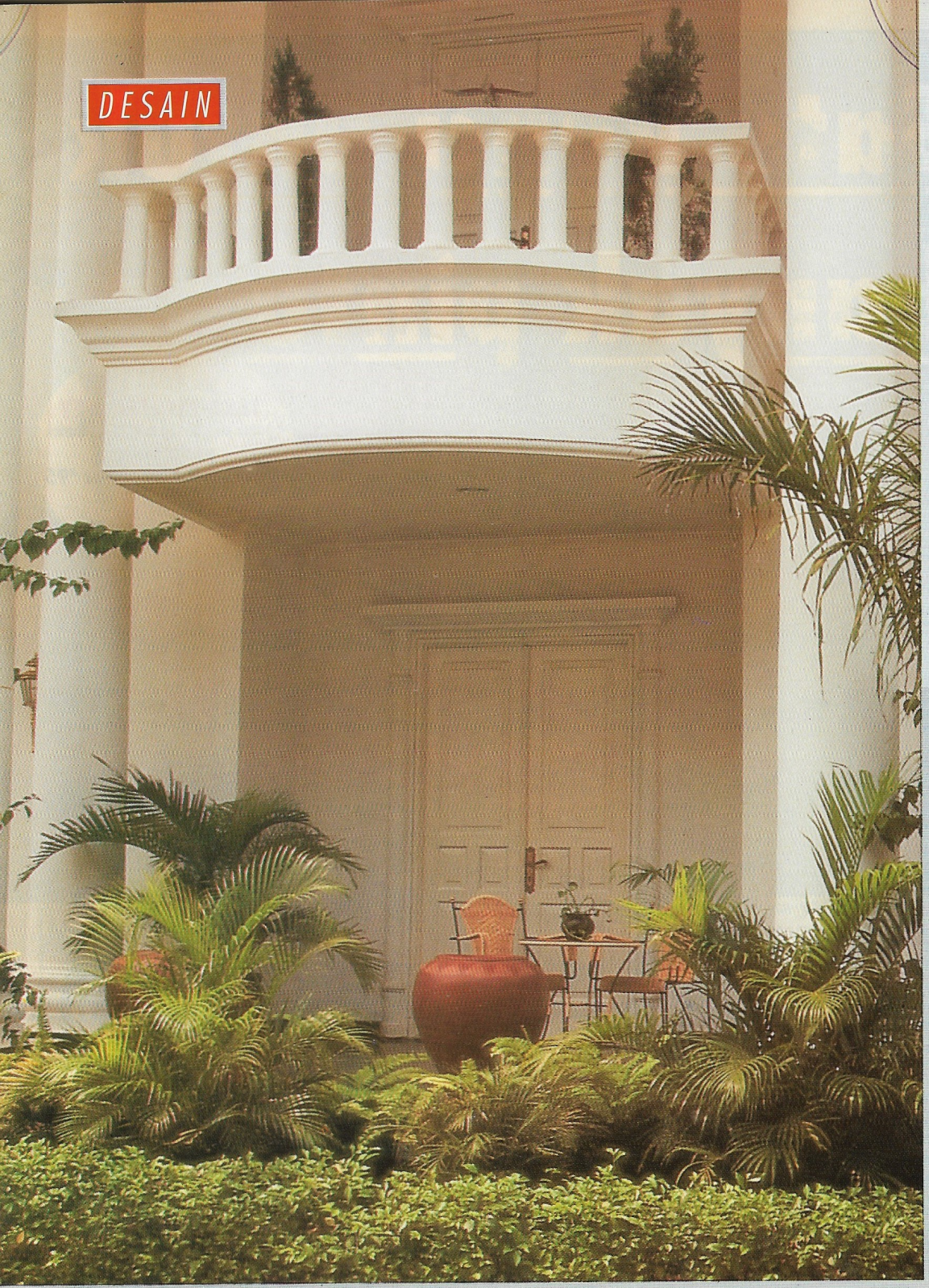
Untuk informasi lebih lanjut hubungi
Customer Service PT. KENARI DJAJA PRIMA
021 - 6905280

*) Voucher Rp 15.000,- untuk setiap pembelian senilai Rp 200.000,-

PT **KENARI DJAJA PRIMA**
Supplier of Modern Building Materials and Architectural Hardware

JARINGAN PENJUALAN:
■ **JAKARTA BARAT:** Jl. Pinangsia Raya 16 B-C Jakarta 11110 Telp. 6905280 (20 lines) Tlx 47344 IA, Fax.: (021) 6912423, 6904846 ■**JAKARTA PUSAT & TIMUR:** Pasar Kenari (Salemba) Jakarta 10430 Telp. 3142776, 3908423, Fax: 3908420, ■**JAKARTA SELATAN:** ●Jl. RS. Fatmawati 72/14-15 Cipete Blok A Keb. Baru Jakarta 12140 Telp. 7200630 (10 lines), Fax: 7243741 ●Jl. Ciputat Raya 23 B Jakarta 15411 Telp. (021) 7490335, 7490598.

OUTLET MITRA KENARI:
■**JAKARTA:** ●PASARAYA Blok M Lt. 5 ●MATAHARI Dept. Store King Harco, Pasar Baru Lt. Basement Telp. (021) 3859708 ●MATAHARI Dept. Store Pondok Gede Lt. 3 ●CAHAYA Dept. Store Kalibata Mall lt. 3, Jl. Kalibata ■**BANDUNG:** ●MATAHARI Home Centre Banceuy ■**SOLO:** ●Matahari Dept. Store Singosaren Plaza Lt. Dasar (depan eskalator) Telp. (021) 41791. Jl. Gotot Subroto 27 - 28 Surakarta



HUNIAN EKSKLUSIF DENGAN PRIVASI TINGGI

Bagaimana menata hunian dengan lingkungan yang asri, nyaman, dan memiliki privasi tinggi?

Ketika lahan di tengah kota makin susut, sulit membayangkan untuk memiliki rumah tinggal seperti kriteria di atas. Alternatif terakhir hanyalah dengan membuat Rumah Bandar *(Townhouses)*. Di atas areal sekitar 1 Ha-3,5 Ha, biasanya rumah bandar dibangun berlantai tiga dengan bermacan type; antara lain berukuran T260/220, T480/450, atau type lainnya.

Bila berminat, konsumen dapat membelinya dengan harga jual berkisar Rp 330 juta-Rp 1 miliar. Kalau hanya ingin menyewa, dikenakan biaya sekitar 2,500 dolar AS perbulan. Biasanya harga rumah bandar sangat bergantung pada lokasi dan fasilitas yang disediakan.

Umumnya, peminat rumah bandar adalah para ekpatriat, atau keluarga eksekutif. Mereka membutuhkan suasana yang eksklusif. Sebab, bagi sebagian orang asing, selain untuk tempat tinggal, adakalanya rumah bandar dijadikan tempat untuk mengadakan jamuan relasi bisnis di malam hari, bahkan terkadang sampai pagi.

Untuk itu, di samping kegiatan utama yang bersifat menunjang bisnis, tentunya kebutuhan anggota keluarga lainnya harus tetap terpenuhi. Misal, tersedianya taman yang elok untuk tempat bermain anak-anak, *jogging track*, lapangan tenis, kolam renang, squash, fitness center, sauna.

OPTIMALISASI LAHAN SEMPIT

Bagi ekspatriat, fasilitas seperti di atas sangat dibutuhkan. Apalagi bila tersedia juga fasilitas mini *club house*, jasa *laundry*, dan komunikasi internasional. Sesuai dengan formatnya, rumah bandar juga menyediakan lokasi parkir. Di beberapa rumah bandar, tempat parkir juga dibuat dilantai satu. Dengan demikian, penghuni bisa langsung menuju ruangan begitu turun dari kendaraan.

Ciri khas lain rumah bandar, juga terlihat dari ketatnya pengamanan dan tembok tinggi di sekeliling bangunan. Maklum, bagi para eksekutif dan ekspatriat, jaminan tingkat keamanan dan privacy yang tinggi, menjadi ukuran tersendiri.

Komposisi ruang luar dan bagian dalam bangunan rumah bandar, sangat tergantung pada calon konsumen yang akan dibidik. Sebab, dengan areal yang tidak terlalu besar, kawasan rumah bandar harus dapat menjadi lingkungan kecil yang asri.

Untuk itu, potensi lahan harus diatur sedemikian rupa agar keasrian dan iklim dapat dioptimalkan. Kabel listrik dan telepon misalnya, diupayakan tidak gentayangan di atas atap. Sebab, selain memungkinkan terjadinya hubungan pendek, juga sangat mengganggu pandangan mata.

Begitu juga komposisi pohon peneduh dan massa rumah terhadap arah Utara-Selatan dan arah Timur-Barat. Selain sebagai barrier terhadap debu, asap, suara, dan polusi lainnya juga bisa mengkondisikan udara setempat menjadi tetap sejuk. Sinar matahari pada saat fajar dan senja melalui deretan pohon tersebut, menimbulkan tension tertentu. Lebih alami lagi bila ditingkahi oleh kicau burung.

Kalau areal masih memungkinkan, bisa juga ditambah dengan bukaan muka air atau aliran air yang beriak. Caranya dapat membuat lahan mencembung yang dilingkari sungai atau aliran air buatan. Membuat kolam atau air mancur juga dapat menambah sejuknya lingkungan rumah bandar. Proses penguapan air, ikut mengatur kesejukan udara.

Karena dikembangkan di

Parkir Semi Basement: Menonjolkan Wajah Balkon

Mengoptimalkan Lahan

Inzert : Pandangan dari lantai dua

Pengaturan Fungsi Ruang Dalam

lahan sempit, soal rembesan air juga harus menjadi perhatian penting. Terutama bagi rumah bandar yang menggunakan air tanah sebagai konsumsi sehari-hari. Lebih ideal lagi bila dibuat sumur resapan. Rembesan air hujan, air sisa cucian, dan air dari kamar mandi dialirkan ke sumur resapan tersebut. Ini salah satu cara untuk menjaga persediaan air tanah.

Selain ke sumur resapan, air hujan sebagian ditahan oleh akar-akar pohon. Untuk itu komposisi perletakkan pohon, perdu, atau semak harus memperhatikan karakter tanaman agar menghasilkan kesan yang diharapkan, misalnya kesan menjauh atau mendekat. Pada lahan yang memiliki tapak berkontur baik, jelas sangat beruntung.

MEMANFAATKAN POTENSI ALAM

Rumah bandar dengan tanah berkontur biasanya berlokasi agak ke pinggir kota. Di sini masih didapat objek pandangan gunung, perbukitan, danau. Ambil contoh rumah bandar yang dikembangkan di kawasan Pangkalan Jati atau Cinere Jakarta Selatan. Dari sini masih dapat dinikmati ketinggian gunung Salak dari kejauhan.

Bagi ekspatriat dan para eksekutif yang telah penat memeras konsentrasi, mereka sangat membutuhkan relax-ation. Suasana sejuk dan asri sangat bermanfaat untuk sejenak mengistirahatkan kelelahan otak. Setelah melalui peristirahatan ini, diharapkan akan hadir kembali ide-ide cemerlang. Agar kesan lepas dan sejuk tetap terjaga, tiap unit rumah bandar tidak dilengkapi pagar. Fungsinya digantikan oleh tumbuhan yang elok dan rimbun.

Potensi dan pengkondisian lahan seperti di atas, juga menguatkan kesan *exclusive*, . Karena itu, fungsi balkon serta teras depan bisa menjadi maksimal. Selain tempat santai, juga berfungsi sebagai bukaan cross ventilasi. Pada kondisi lain, balkon dan jendela juga bisa membentuk vista. Sehingga kesan yang bersinambungan antara ruang dalam tertentu dengan ruang luar akan terjalin. Sinar Matahari bisa dimanfaatkan untuk penerangan alami secara optimal di dalam rumah. Jelas akan mengurangi pemakaian enerji listrik yang tidak perlu.

PENATAAN INTERIOR

Pembagian ruangan di dalam rumah bandar harus diatur sesuai fungsinya. Perjamuan bisnis atau kegiatan publik lainnya jangan sampai mengganggu kegiatan keluarga yang bersifat privat. Ruangan tamu, ruang makan, dapur, *service*, dan garasi laiknya ditempatkan di lantai satu. Pada lantai dua ruang tidur anak dan ruang duduk keluarga serta balkon. Lantai teratas tersendiri untuk kamar tidur utama, dilengkapi kamar mandi, dan balkon. Komposisi ini memang tidak mutlak, tergantung permintaan konsumen.

Pada tapak rumah yang berkontur, dapat diatur dengan sistem *cut & fill* setempat. Jika ingin mendapatkan kesan ruang yang dinamis, maka ketiga lapis lantai rumah bisa diatur dengan *split level*. Ini berfungsi untuk menimbulkan kesan tidak terlalu tingginya dan berat saat mendaki tangga. Tiap ketinggian di tempat tertentu dibuat untuk fungsi khusus, sehingga kesan menaik tidak langsung dirasakan. Apalagi bordes sudah merupakan bagian lantai pada lapis bangunan berikutnya.

Jika kegiatan menjamu

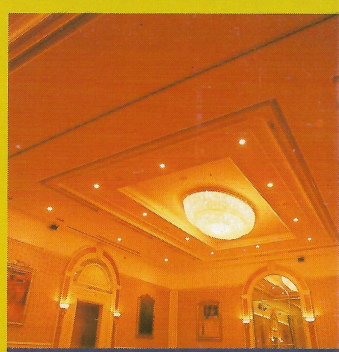
Kolam Renang: Salah satu fasilitas utama.

JAYABOARD

PILIHAN PERTAMA DI INDONESIA...

Pavillion Park Apartment Jakarta.

SHANGRI-LA Hotel Jakarta
Lobby Lounge Ceiling.



SHANGRI-LA Hotel Jakarta
Grand Ball-room.

... untuk Gaya Hidup Modern.

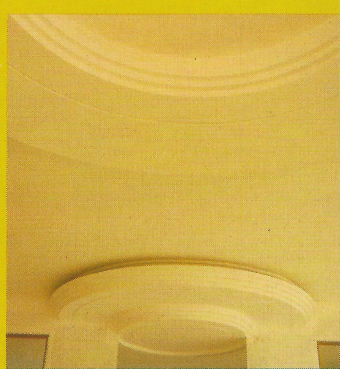
JAYABOARD, *plasterboard bermutu hasil olahan mesin yang diproduksi dalam bentuk lembaran dari bahan gipsum tahan api dan dilapisi karton tipis (Linier board).*

JAYABOARD, *design contemporer dapat terwujud sesuai dengan keinginan artistik Anda.*

JAYABOARD, *memberi keamanan serta kenyamanan bagi Anda sekeluarga sesuai Gaya Hidup Modern.*

jayaboard

PILIHAN PERTAMA DI INDONESIA



Contemporary JAYABOARD
Ceiling, Residential Dwelling
Jakarta.

Perwakilan Jakarta : *Jl. Agung Timur IX Blok N3 No. 3 - 4. Sunter Agung, Jakarta 14350, Ph. 6511815 (Hunting), Fax. 6514483*
Kantor Pusat & Pabrik : *Jl. Prof. Dr. Moh. Yamin (LIK) Desa Roomo - Kec. Manyar Gresik 61151 POBOX 167, Gresik.*
Ph. (031) 984955 Hunting 985501-4 Fax. (031) 984954.

Tiap Lapis Ruangan Mendapat Penerangan

relasi bisnis sering dilakukan, maka letak tangga dan lobangnya ke lantai di atasnya jangan langsung terlihat dan langsung berhubungan dengan lantai satu. Sebab akan menimbulkan bunyi dan bagian privat yang terlihat dari lantai satu. Di mana ruang duduk keluarga dan kamar tidur berada. Ini salah satu menjaga *privacy* di dalam ruangan.

Ruang di sebagian tangga banyak pula manfaatnya. Antara lain dengan sebanyak-banyaknya mengambil sinar matahari melalui jendela di ruang tangga. Tujuannya agar tiap lapis ruangan mendapatkan penerangan yang cukup. Sedangkan ruang bawah tangga bisa dimanfaatkan untuk perabotan atau hiasan ruangan. Komposisi ini akan menimbulkan kesan khusus.

Pintu Panel Duco Berwarna Tua

PENATAAN EKSTERIOR

Pada bagian luar, posisi balkon juga mempengaruhi tampilan rumah bandar. Balkon disanggah oleh kolom dan dinding, atau gabungan keduanya. Bentuk balkon dan teras bisa mencerminkan dimulainya gaya disain arsitektur. Misalnya, gaya *Historicism*, gaya *Straight Revivalism*, gaya *Neo Vernacular*, gaya *Adhoics Urbanis*, gaya *Metaphor*, gaya *International*, atau gaya *Post Modern*. Langgam arsitektur yang dipilih tentunya tidak terlepas dari pertimbangan pangsa pasar yang hendak diraih. Begitu pula lingkungan, bisa menjadi faktor yang perlu dipertimbangkan juga.

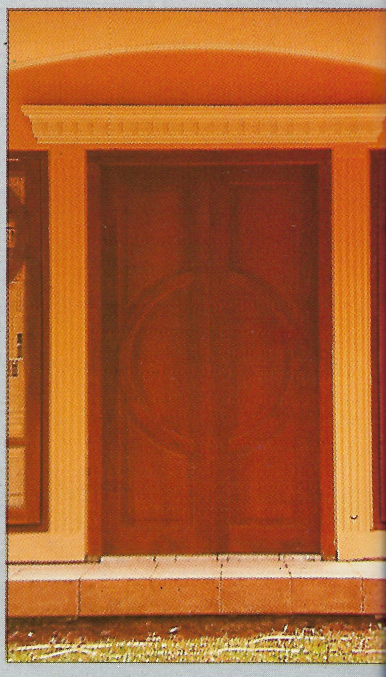
Di bawah balkon biasanya dibuat teras depan. Diapit oleh dua kolom atau kolom dengan dinding. Jika satu tiang diperlihatkan, maka tiang yang lain bisa dimanfaatkan untuk aksentuasi ruang teras. Caranya dicat atau ditempeli batu alam dengan dekorasi yang unik. Lantai teras bisa diperindah dengan *rock tile* . Jenis ini memang tidak memiliki texture sehalus di dalam ruangan, tapi pada saat hujan lantai teras tidak menjadi licin. Untuk bagian dinding, dipakai batu palimanan, lempengan batu kali hijau, atau batu alam lainnya. Lebih alami lagi jika bahan dinding terlihat apa adanya. Ini semua mengesankan peralihan kesan ruang luar ke ruang dalam / interior. Tujuannya, agar apresiasi pemakai berubah menurut squencial ruang. Akan akan lebih meyakinkan lagi jika konsep ini dimulai dari jalan masuk ke rumah.

Di dekat pintu masuk, bisa dilengkapi dengan *down light*. Lampu dinding ini, selain berfungsi sebagai penerang, ikut mempengaruhi kesan pertama ketika seseorang hendak masuk ke dalam ruangan rumah.

Kadangkala pandangan dari dapur ke ruang makan lalu ke ruang tamu, dengan ruang makan ditinggikan, setingkat dengan mulai naiknya tangga ke lantai di atasnya. Lantai berwarna biru pastel keabu-abuan lebih tua dari warna dinding dengan warna yang sama. Perangkat meja makan bertema yang sama, demikian pula dengan sofa di ruang tamu. Ditambah dengan bahan kayu di*melamic natural* sebagai *list*.

Penggunaan furnitur dan dekorasi yang tidak berlebihan, sebaiknya dihindari. Agar apresiasi penghuni tidak menjadi rancu. Jangan sampai rumah bandar berubah menjadi *departement store* yang setiap jengkalnya dijejali oleh *outlet* aneka ragam. Akibatnya, kesan eksklusif yang dicapai tidak terpenuhi.

Kesan eksklusif bisa ditegaskan dengan permainan tema warna yang harmonis. Misalkan dengan mengkombinasikan warna *background* hijau dengan elemen yang pernik-pernik berwarna hijau zamrud dan hijau muda



pastel. Sedangkan kesan garis dimunculkan dengan pilihan warna biru tua, merah tua dan kuning tua, serta hijau tua.

Pertemuan bidang hijau misal pada meubel, dengan warna emas. Garis tebal dengan hitam yang berdasar pada elemen hijau tua. Lalu, gorden dengan komposisi bagian atas berwarna hijau rumput. Sekilas, komposisi ini seperti horizon berwarna biru tua dengan *cyan* yang kemudian kuning tua serta berakhir di bawah dengan warna coklat setengah muda.

Lebih dipercantik lagi dengan gambar *siluet* pohon dan tajuk daun berwarna putih. Sedangkan bagian gelap bayangan diberi warna coklat lebih muda dari warna coklat akhiran. Elemen bertexture garis dicampur dengan ber*texture* berbulu yang berwarna coklat kulit kehijauan dengan aksen metal kuningan. Kesan cerah dengan media elemen putih terang muncul dengan garis tebal hijau tua atau garis tipis hijau tua. Kesan ini diperkuat lagi dengan pengisisan benda keramik kontemporer berupa kendi atau vas yang bermotif kerang kehijaun.

Pada disain rumah bandar, penetapan gaya arsitektur dihidupkan dengan texture dan warna bahan bangunan yang dipakai. Selain itu elemen *landscape* sebagai pertimbangan wadah gedung rumah, serta elemen interior sebagai pertimbangan pengisi, tentu saja tidak bisa diabaikan. Misalnya pemakaian cat di dalam rumah pada ruangan makan. Jelas menggunakan warna dengan tujuan membentuk elemen yang membentuk efek merangsang nafsu makan. Pada kamar tidur, dipakai elemen yang membentuk kesan mengantuk.

Menimbulkan Kesan Tidak Terlalu Tinggi

Lain lagi halnya dengan eksterior rumah bandar. Semuanya diupayakan memiliki fungsi dan pertimbangan estetis. Tempat sampah tidak hanya sekedar wadah pembuangan, tapi juga sebagai pemanis. Di beberapa lokasi rumah bandar, bak sampah dilapisi dengan batu palimanan. Sedangkan penutupnya dibuat dari plat besi berwarna hijau tua. Untuk bak sampah yang terletak diposisi miring, dapat juga ditutupi dengan rumput tebal merata. Sangat menarik.

Masih di bagian eksterior, penerangan pedesterian dan trotoar dibuat aksen yang kuat. Baik dari warna dan bentuknya. Pada rumah bandar mediteranian, aksen ini lebih terlihat lagi.

Khusus rumah bandar dengan halaman pojok, penataan akan lebih leluasa lagi. Tanaman ground cover sebagai dasar perlu ditonjolkan. Biasanya dari jenis tanaman melata berbunga. Sebaiknya diletakan pada tonjolan yang menghadap diagonal dengan pusat pertigaan jalan tersebut.

Posisi ini penting, agar pandangan yang dibutuhkan untuk kendaraan membelok tidak terhalang. Dari kacamata hongsui, bentuk tersebut merupakan antiklimaks dari ritmis taman tiap rumah.

Bagian atap, dibentuk sesuai arsitekturnya. Saat ini, tipe atap limasan tanpa talang lebih banyak dipakai. Kesan tersebut mengambil bentuk tradisional digabungkan bentuk moderen. Misalnya terlihat dari kuda-kuda beton yang agak menjorok, melewati kucuran atap. Balkon lantai tiga dan dua diletakkan di atas ruang pintu masuk atau teras depan, bertumpu pada kolom bulat tidak berornamen, berkesan pilar kuno yang disederhanakan.

Di samping balkon, kesan lapis bangunan juga diperlihatkan oleh tonjolan bentuk balok. Genteng berwarna merah marun, dinding dan kolom di cat berwarna putih. Garasi juga dibuat menonjol dari bidang pintu masuk. Lebih menarik lagi bila dilengkapi pintu krapyak berwarna putih, sama dengan warna dinding.

Beberapa disain rumah bandar, terutama yang disewakan, bisa mencaplok rekayasa hotel. Terlihat dari

Balkon dan Teras Yang Berani

penggunaan jendela lebar dengan kosen alumunium. Bisa juga diperkaya dengan *canopy* plat beton yang sekaligus berfungsi sebagai talang. Ini mengingatkan kita pada muka kamar hotal.

Kesan hotel juga diperlihatkan pada fasilitas pendukung ru mah bandar. Dari kolam renang terbuka di tengah massa rumah, *fitness center*, dan laundry. Kelebihannya, muka rumah dibuat tepat menghadap kolam. Sehingga dari dalam rumah, para ibu bisa memperhatikan anak-anaknya yang sedang berenang atau bermain.

Di beberapa tempat, garasi rumah bandar di buat di basement. Sayangnya, bila tidak bisa mendisain bagian ini, rumah bandar akan berkesan bak *show room* mobil. Pemecahan yang baik dengan garasi semi basement adalah dengan meletakan pot bunga berdinding batako bergaris. Dibentuk bertingkat tiga pada tiap tiang. Pot tersebut ditanami dengan Nephrolepis, sehingga melembutkan kesan keras garasi dan memendekan kesan kolong.

Menggabungkan Tradisional dan Moderen

Di kawasan Lenteng Agung, terdapat sebuah komplek rumah bandar cukup refresentatif. Tema utama rumah bandar ini bergaya mediteranian dengan elemen postmo. Warna coklat sebagai dasar tema, dicerahkan dengan warna hijau zamrud banyak mendominasi. Rumah diletakkan meninggi dari jalan. Fungsinya, selain menghalangi bunyi kendaraan dan udara kotor dari jalan, juga antisipasi kemungkinan terjadinya datangnya banjir.

Rumah bandar ini dilengkapi pula dengan pohon palm sebagai pohon tepi jalan yang transparan. Ada kesan romantis yang diperantik dengan lampu jalan, sekaligus berfungsi sebagai lampu taman tiap unit rumah.

Ukuran ruang tamu dan ruang makan di lantai satu mempunyai luas yang besar. Ini memungkinkan mengadakan perjamuan untuk relasi bisnis dengan jumlah yang cukup banyak dan leluasa. Garasi untuk dua mobil sangat ideal bagi kebutuhan akan kendaraan keluarga dan kepala keluarga. Jendela memanjang sekitar 40 cm dari lantai, memasukan kesan kehijauan/sejuk taman ke dalam rumah, berikut sinar matahari yang cukup ke dalam rumah. Semua menimbulkan kesan lega, lapang serta ceria.

RUMAH BANDAR DI TEPI LAUT

Saat ini, juga berkembang pembangunan rumah bandar yang berada dekat tepi pantai. Uniknya, rumah bandar di sini memisahkan sirkulasi kendaraan pada bagian belakang rumah. Begitu juga pedestrian di muka rumah yang menghubungkan antara teras depan masing-masing rumah. Kebanyakan tanah dibuat berkontur. Kondisi ini memberi kesempatan membentuk vista. Terutama dari ruang tamu ke arah laut.

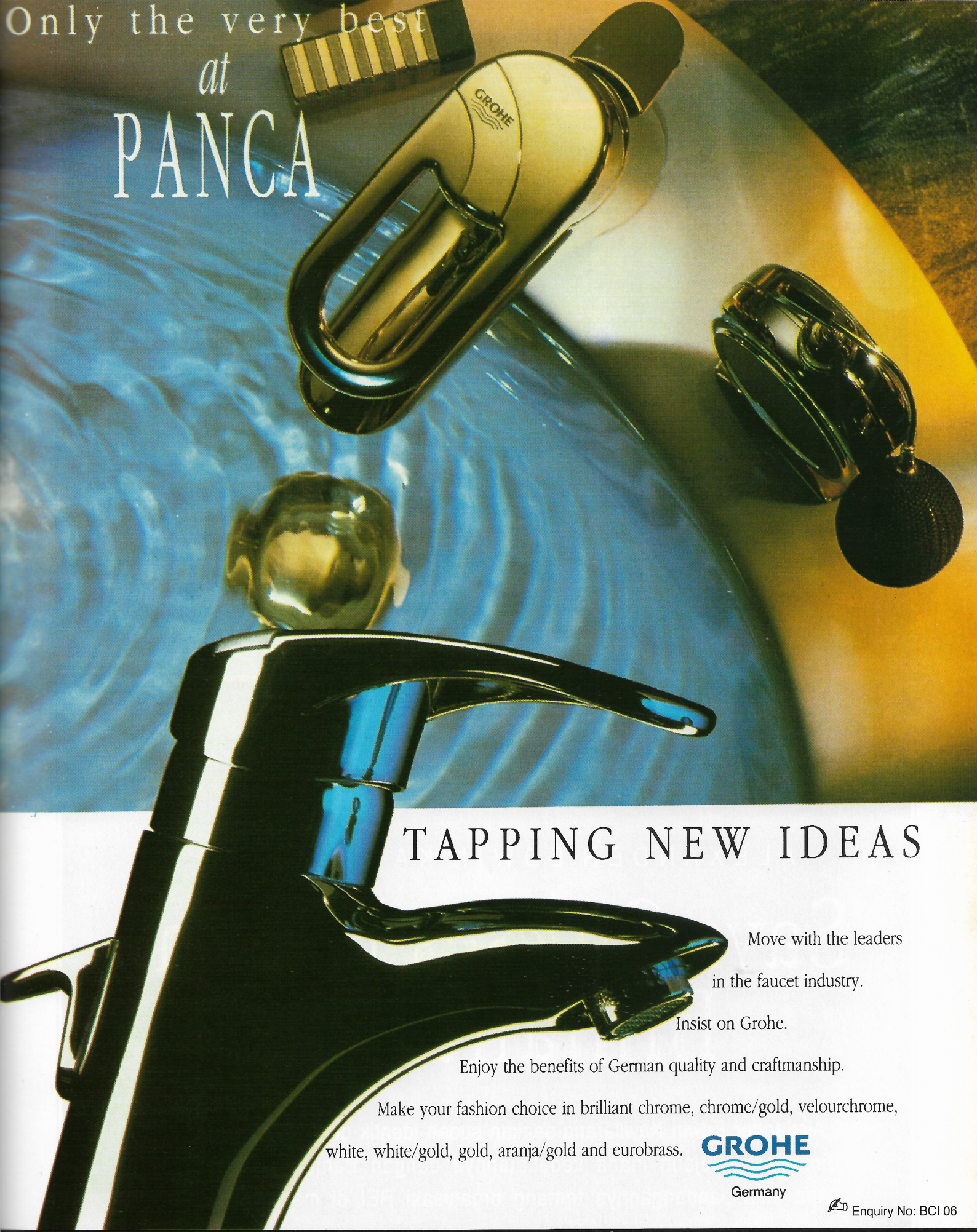
Pola jalan dibuat melengkung. Rekayasa ini membuat beberapa kelompok rumah membentuk ruang tersendiri. Pemilihan material nampak lebih teliti ketimbang di lokasi lain. Maklum korosi di tepi laut lebih tinggi. Tanaman hias pun dipilih yang kuat terhadapan angin dan cuaca pantai.

Bagian teras diperkaya dengan lantai keramik bercorak serat batuan putih dan hitam. Ruangan ini akan lebih serasi bila dilengkapi dengan kursi rotan berwarna coklat ketuaan berangka besi hitam. Tiga pot gentong dengan pohon semi bonsai ikut menambah keindahan teras tersebut. Dengan penutup teras berupa plat beton tipis berprofil ditopang kolom segi empat akan memberikan kesan antik namun modern. Bagian kusen dibuat jendela berkaca lebar dengan garis profil berkesan tipis.

Pada malam hari, bentuk lekukan teras yang dibatasi oleh satu kolom bulat, akan lebih dipertegas lagi dengan adanya downlight dari plafond. Agar timbul kesan lembut, pintu panel duco dicat dengan warna pastel biru muda. Pasangannya korden biru tua keabu-abuan, pada jendela teras yang berkaca lebar. Semuanya membuat kesan mewah nan eksklusif rumah bandar Anda.

Untuk mengetahui posisi rumah bandar, tidak terlalu sulit mendapatkannya. Biasanya mengambil lokasi yang masih sejuk agak ke pinggir kota. Atau di lokasi-lokasi yang masih sejuk terjepit di antara jalan utama kota. Meski begitu, tetap memiliki akses yang tinggi dan tentu saja harga yang relatif tinggi ■

Teks: Ir Eko Hadi Purwanto
Foto: Sumardi/Tatan Rustandi/ Mita Binarti



TAPPING NEW IDEAS

Move with the leaders
in the faucet industry.
Insist on Grohe.

Enjoy the benefits of German quality and craftmanship.

Make your fashion choice in brilliant chrome, chrome/gold, velourchrome, white, white/gold, gold, aranja/gold and eurobrass.

GROHE
Germany

Enquiry No: BCI 06

Exclusive Agent:
Office and Showroom:
PT. PANCA WISESA ADHIKA Jl. Cideng Timur 56B Jakarta 10160 Indonesia Phone: (021) 3800311 & 3800386 (Hunting), 3809903/04
Fax: (021) 3802022 Telex: 44137 PANCA IA

MITA BINARTI

TOKOH

ALEXANDER EDWIN KAWILARANG

"Saya Sukses Karena Bimantara"

Alexander Edwin Kawilarang seakan sudah identik dengan proyek-proyek Bimantara. Sejauh mana kedekatannya dengan Bambang Trihatmodjo? Apa saja pandangannya tentang organisasi REI di masa mendatang?

Persatuan Pengusaha Real Estate Indonesia (REI) bulan Desember mendatang akan menggelar Musyarawah Nasional (Munas). Salah satu agenda penting yang akan diputuskan dalam forum tersebut adalah soal kepengurusan Dewan Pimpinan Pusat REI periode 1995-1998. Beberapa nama saat ini sudah dijagokan, sebagai figur yang akan menjadi Ketua Umum DPP REI periode mendatang. Salah seorang yang disebut-sebut sebagai calon kuat untuk menggantikan Drs. Enggartiasto Lukita itu, adalah Alexander Edwin Kawilarang. Edwin, demikian insinyur planologi lulusan ITB tahun 1982 itu dipanggil, kini menjabat sebagai sekretaris jenderal organisasi para pengembang itu.

Sebagai pengembang, Edwin hampir identik dengan proyek-proyek properti Grup Bimantara. Maklum, ia adalah Presiden Komisaris PT Bima Siti Wisesa yang antara lain menangani proyek Plaza Indonesia dan Hotel Grand Hyatt. Sedang melalui PT Sarana Bimantara Perkasa, Edwin juga menangani proyek Apartemen Palma Citra (dahulu Palm Court).

Di PT Abadi Guna Papan yang sebagian besar sahamnya dimiliki Bimantara, Edwin juga menjabat direktur utama. Proyeknya yang terkenal adalah Mega Kuningan (dahulu Grand Kuningan). Itulah sebuah kawasan diplomatik, komersial dan hunian terpadu di kawasan segitiga emas Kuningan Jakarta, seluas 50 hektar. Melalui PT Kuripan (proyek patungan Bimantara, Grup Duta Putra dan Grup Kalbe), di mana ia duduk sebagai direktur utama, ia kini tengah mengembangkan kawasan perumahan seluas 650 Ha, di Ciseeng, Parung, Jawa Barat. Singkatnya, berbicara soal proyek-proyek properti Grup Bimantara, kelompok usaha milik Bambang Trihatmodjo itu, Edwin adalah orangnya.

Bagaimana kans Edwin menjadi Ketua Umum DPP REI? Bagaimana kebijakan-kebijakan REI terhadap anggotanya? Bagaimana agar konsumen perumahan terhindar dari ulah pengembang yang nakal? Berikut petikan perbincangan wartawan Properti Indonesia *Bambang Budiono dan Pria Takari Utama dengan Edwin Kawilarang, di ruang kerjanya yang dihiasi beberapa lukisan fauna nan menyejukkan mata.*

Anda disebut-sebut sebagai calon kuat ketua umum DPP REI mendatang. Dalam Munas nanti, sepertinya Anda tak punya saingan berarti?

Wah, jangan begitu dong. Segala sesuatunya nanti, tentu Munas yang menentukan.

REI kini telah punya jaringan DPD di 27 propinsi. Apakah arah perkembangan REI nanti akan cenderung seperti ormas?

Saya rasa tidak. REI akan tetap sebagai organisasi profesional. Sedang ormas kan bobot politisnya lebih besar. Dari segi jumlah, REI makin lama memang akan makin besar. Karena akan makin banyak pengusaha yang bergerak dalam pembangunan RS/RSS. Saya melihat, hal ini justru bagus. Ada memang pandangan yang mengatakan, apakah REI perlu sebesar itu dengan keanggotaan ribuan pengusaha. Kita tentu tidak bisa menghambat orang untuk menjadi pengembang. Bila anggota REI meningkat menjadi sekian ribu, saya melihat itu sebagai perkembangan yang bagus. Berarti dunia real estate berkembang baik.

Tapi sebagian pendatang baru itu terkesan ikut-ikutan dan belum siap menjadi pengembang. Buktinya, kasus perumahan fiktif kebanyakan dilakukan pengembang baru

Itu yang perlu kita waspadai. Perkembangan itu hendaknya memang perkembangan yang murni. Jangan buat perusahaan pembangun perumahan hanya untuk menipu. Apakah itu dengan tujuan memang ingin menipu atau tidak bertujuan menipu, tapi karena manajemennya

MITA BINARTI

SAAT PELUNCURAN PROYEK MEGA KUNINGAN

berantakan sehingga berbahaya.

Saya melihat, kepesatan perkembangan anggota REI malah perlu digalakkan. Saya pikir Enggar (ketua umum DPP REI saat ini) juga berpandangan seperti itu. Barangkali yang agak berbeda di REI adalah asas *one man one vote*, anggota punya hak suara masing-masing. Sedang pada ormas, biasanya DPD yang punya kuasa atau mewakili. Karena itu, kalau pada pemilihan Ketua Umum REI terjadi *voting*, wah seru. Bayangkan lebih 1.500 anggota akan memberikan suara. Bisa-bisa, satu hari baru selesai.

Selama ini apa kesan Anda terhadap REI?

Saya melihat REI di bawah pimpinan ketua umum yang sekarang sebagai kapal yang sudah melaju. Hubungan pribadi sesama pengurus, walau mereka adalah bos dari masing-masing perusahaan, itu harmonis sekali. Dalam suatu kegiatan, atribut bosnya bisa lupa. Disuruh begini, ia bisa jalan tanpa merasa bahwa ia adalah bos. Itu yang saya suka di REI: kekeluargaannya tinggi sekali. Maka, dalam pemilihan pengurus, apakah itu Musda atau

Munas, jarang terjadi masalah, karena unsur kekeluargaan lebih menonjol. Mereka sadar bahwa organisasi itu adalah organisasi profesi.

Belakangan banyak dibicarakan soal kemitraan pengusaha besar dan kecil. Bagaimana pandangan Anda mengenai hal ini?

Sekarang banyak dibicarakan kemitraan pada kawasan-kawasan skala besar. Sebagian kawasan yang ditentukan untuk RSS, pembangunannya diberikan kepada pengusaha-pengusaha kecil. Misalnya dalam suatu kawasan besar, untuk menerapkan konsep hunian berimbang 1:3:6, developer besar jangan membangun yang 6. Lokasi yang diperuntukkan untuk 6 dijual kepada developer kecil dengan harga yang disubsidi. Dengan begitu, kategori 1:3 mensubsidi harga kategori 6. Jadi, pada developer kecil, diberi satu lokasi yang sudah bebas, kalau perlu jaringan jalan utamanya juga dibuatkan. Walaupun pengembang kecil yang membangun RSS, kuotanya kan masuk ke pengembang besar.

Ide itu bagus. Namun, pelaksanaannya harus hati-hati. Seandainya kita beri 25 hektar untuk RSS pada suatu kawasan, kita kasihlah masing-masing 5 hektar untuk lima pengembang. Sekarang, bagaimana menentukan pengembang yang bisa mendapatkannya. Taruhlah BSD memberikan pembangunan RSS kepada pengembang kecil. Pengembang di Jawa Barat berapa, bagaimana menentukannya. Karena itu, jangan sampai soal kemitraan menjadi pernyataan politis saja.

Sebaiknya bagaimana?

Libatkan DPD REI. DPD REI membuat inventarisasi developer kecil yang berminat untuk bermitra. Mereka yang membuat daftar dan yang merekomendasi. Misalnya, untuk BSD ini 5 perusahaan. Ada daftar urutnya. Untuk lokasi yang lain, yang lima tadi sudah tak boleh lagi dan ada pengusaha berikutnya yang masuk ke sana. Dengan demikian, tak ada subyektifitas. Jangan sampai pengusaha yang terpilih itu itu terus, yang dibina hanya tiga perusahaan, padahal yang di daftar tunggu ada 100 misalnya.

MITA BINARTI

Kan bisa saja pengembang besar bilang: saya sudah pakai pengusaha kecil, padahal pengusaha kecil yang dipakai kontraktornya sendiri. Kalau itu terjadi, kemitraan hanya menjadi slogan politis yang tidak menghasilkan apa-apa. Karena itu, DPD REI-nya harus diaktifkan. Misalnya seperti dalam program KMK Khusus dari BTN, DPD REI-nya dilibatkan.

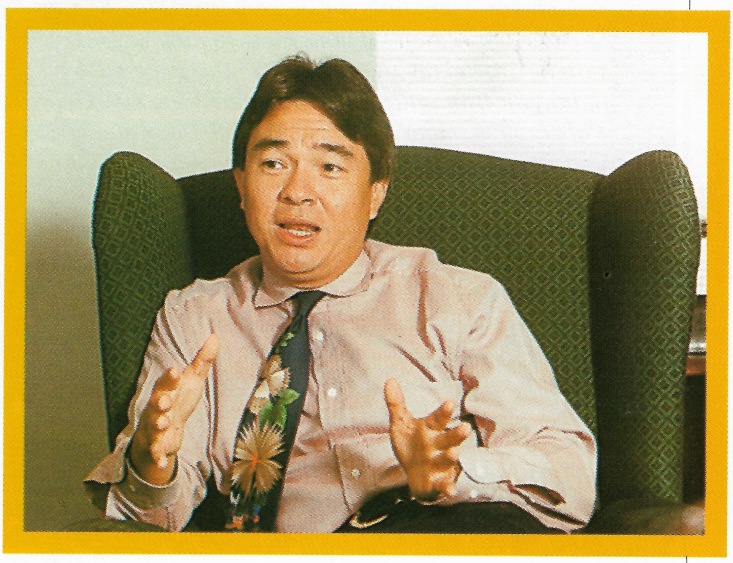
Kemitraan di luar RSS apa tidak dapat dikembangkan?

Kemitraan itu, pengertiannya kan *partnership*. Tapi kalau kita berbicara di luar lingkup RSS, agak sulit bagi pengembang kecil. Apa dan bagaimana kemitraannya? DPP REI kebetulan baru membahas masalah ini, kemitraan yang dinilai pas memang melaksanakan pembangunan rumah kategori 6 itu. Kalau mereka sudah menjadi makin kuat, berarti mulai memasuki level pengusaha menengah. Lalu cara membinanya bagaimana? Salah satunya melalui program KMK Khusus dengan BTN. Saya harapkan ini berjalan baik.

Anda yakin, cara ini dapat mendorong pasok RSS?

Faktor yang terkait dengan usaha meningkatkan pasok RSS itu banyak. Antara lain, yang sering DPP REI kemukakan, adalah *zoning* peruntukan lahannya. Jangan

MITA BINARTI



sampai suatu lokasi yang sudah diperuntukan bagi RSS, suatu hari diborong lagi oleh pengembang besar untuk diubah menjadi perumahan mewah.

Perumahan yang tadinya untuk masyarakat ekonomi lemah, akhirnya tergusur. Buntutnya, orang kecil tergusur terus ke pinggir, padahal ia bekerja di Jakarta. Jadi, yang kita harapkan adalah konsistensi dalam pelaksanaan RUTR. Kalau tidak begitu, tak akan selesai-selesai masalahnya.

Tantangan pengurus REI di masa datang nampaknya akan semakin berat.....

Betul. Apalagi, pengurus yang sekarang telah membawa REI pada kondisi sangat laju. Semua orang saat ini melihat ke REI. Apalagi Ketua Umum Enggartiasto

orangnya cukup vokal, apa yang tidak disukainya langsung ia ungkapkan di media massa. Orang tentu menilai bahwa REI tak hanya menyuarakan kepentingan pengusaha, tetapi juga kepentingan rakyat banyak.

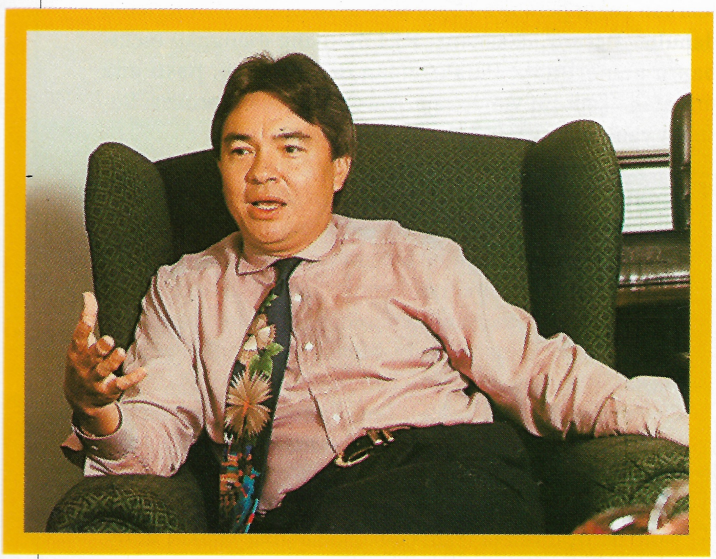
Citra seperti itu apakah akan dilanjutkan oleh pengurus periode berikutnya?

Mau tak mau harus begitu. Kalau tidak, orang akan membanding-bandingkan: ketua umum yang baru kok *memble*.

Apa yang sebaiknya menjadi *concern* pengurus REI periode mendatang?

Posisi REI kan sudah jelas, yaitu membantu pemerintah dalam pengadaan papan untuk masyarakat. Bagaimanapun, itu harus kita bantu. Lepas dari masalah, apa-

MITA BINARTI



kah papan masyarakat itu dapat diselesaikan dengan semurah-murahnya. Coba, 5 tahun dari sekarang, ukuran berapa lagi rumah yang mampu dibeli masyarakat. Karena sekarang tipe terkecil saja sudah 18.

Ketua Umum REI kabarnya memerlukan biaya perjalanan dinas sampai Rp 400 juta per tahun. Apa dana tersebut dibebankan kepada organisasi?

Jangan dong. Sekarang saja masih ada anggapan, pengurus REI menggunakan dana organisasi untuk jalan-jalan terus. Mereka tak tahu, kalau kita jalan itu bayar sendiri. Jangan sampai kesan seperti itu timbul. Organisasi itu punya kegiatan lain yang juga perlu pembiayaan. Karena itu kita tak memakai dana organisasi, kecuali untuk biaya dinas orang sekretariat. Jadi, menjadi pengurus REI sebetulnya adalah kegiatan sosial. Karena harus siap dana untuk biaya transport hotel dan lain-lain.

Andai Anda terpilih menjadi ketua umum, berapa dana yang dianggarkan untuk perjalanan dinas?

MITA BINARTI

Belum tahu. Bayangkan saja, sekarang DPD REI ada di 27 propinsi. Kalau setiap tahun DPD mesti Musda dan Rakerda sekali dalam setahun, berarti dalam setahun ada 54 acara. Belum lagi kalau ada kegiatan khusus, seperti mengikuti Rakor, Menpera dan lain-lain. Yang saya pikirkan saat ini bukan soal biayanya, tetapi soal waktunya.

Tidak berlebihan jika Edwin mempertanyakan soal waktu yang harus ia luangkan untuk berbagai kegiatan REI. Maklum, di samping sebagai pengusaha dan Sekjen DPP REI, Edwin juga punya kesibukan segudang di berbagai organisasi kemasyarakatan. Misalnya, di organisasi FKPPI ia adalah Ketua I. Di AMPI, ia menjabat Bendahara Umum. Belum lagi berbagai kegiatan sosial di berbagai yayasan.

Namun, lelaki kelahiran Bandung tahun 1954 ini, memang sudah terbiasa bergulat dengan waktu sejak muda. "Waktu masih tingkat II di ITB, saya sudah bekerja. Tiap hari kita bisa part time *di dua perusahaan. Belum lagi proyek-proyek lainnya," cerita Edwin. Meski kuliah sambil bekerja, toh studinya di jurusan Planologi (Perencanaan Wilayah dan Kota) selesai relatif cepat. Padahal, sebelumnya ia sudah mendapat ultimatum dari Kol. (Purn) A.E.Kawilarang, sang ayah: kalau tidak tamat dalam lima tahun, biaya kuliah bayar sendiri.*

Sebelum masuk ITB, Edwin sebenarnya sudah kuliah pula di Inggris. Ia sempat menamatkan College Davies's Tutors tahun 1975. Lalu, melanjutkan ke Leicester Polytechnic jurusan Building & Surveying. Sayang, studi tersebut tak tuntas. "Saya homesick. *Karena di sana saya satu-satunya orang Indonesia. Tak ada teman orang Indonesia," kenang Edwin. Pulang dari Inggris itulah ia akhirnya masuk ITB.*

SEKARANG SAJA MASIH ADA ANGGAPAN, PENGURUS REI MENGGUNAKAN DANA ORGANISASI UNTUK JALAN-JALAN TERUS. MEREKA TAK TAHU, KALAU KITA JALAN ITU BAYAR SENDIRI.

SEHARUSNYA MASYARAKAT MESTI SADAR JUGA. SUATU PERJANJIAN PENGIKATAN JUAL BELI YANG DISODORKAN DEVELOPER MISALNYA, TAK HARUS DIIKUTI SEMUANYA. PEMBELI BOLEH MEMBERIKAN MASUKAN AGAR PERJANJIAN TERSEBUT SEIMBANG.

Kembali ke soal konsumen yang belakangan banyak dirugikan oleh pengembang, apa sikap REI?

Ini yang selalu saya bilang: setiap mengadakan penjualan harus jelas dong. Kita menghadapi masalah itu kan tidak hanya di RSS, tetapi juga di tingkat apartemen mewah. Kita sudah bilang dan mengimbau lewat media massa agar konsumen berhati-hati. Tetapi mereka tetap mau membeli. Susah kan. Seharusnya masyarakat mesti sadar juga. Suatu perjanjian pengikatan jual beli yang disodorkan developer misalnya, tak harus diikuti semuanya. Pembeli boleh memberikan masukan agar perjanjian tersebut seimbang.

Artinya, sebenarnya pembeli mempunyai hak tawar dalam perjanjian tersebut?

SUMARDI

TERLIBAT PEMBICARAAN SERIUS DENGAN IR. AKBAR TANDJUNG, ENGGARTIASTO LUKITA DAN WIDIGDO SUKARMAN

Iya dong. Cuma, masalahnya kebanyakan pembeli malas membaca isi perjanjian. Malas juga konsultasi dengan ahli hukum. Mereka tanda tangan saja perjanjian standar begitu. Ternyata, belakangan menimbulkan persoalan, seperti rumahnya tak kunjung selesai sesuai jadwal, dan sebagainya. Itu karena konsumen kita tidak peka dan tak mau buang waktu untuk meneliti isi perjanjian. Memang, pengembang juga tak mau berat sebelah, karena perjanjian itu dirancang oleh biro hukumnya juga. Tapi, bagaimanapun, *fair* menurut pengembang belum tentu *fair* menurut konsumen.

Konsumen harus menanyakan, izin-izin apa yang sudah dimilikinya. Kalau perizinannya tidak lengkap, jangan membeli rumah dari pengembang itu. Faktanya, di apartemen ada yang belum punya izin, akhirnya izin yang dikeluarkan tak sesuai dengan gambar yang dijual.

Tapi pengembang sendiri kadang kala juga kurang transparan kepada konsumen.....

Saya pikir itu suatu proses belajar. Developer belajar, konsumen juga dalam proses belajar.

Kini telah ada peraturan Menpera tentang pengikatan jual beli baik untuk rumah susun dan rumah horisontal. Bagaimana Anda melihat pelaksanaannya di lapangan?

Yang bagus sekali dari pemerintah, dalam mengeluarkan suatu peraturan baru selalu mengajak REI terlebih dahulu. Berarti, eksistensi REI memang dianggap membantu pemerintah. Pelaksanaan di lapangan, pasti ada masalah. Tapi itu wajar saja, karena itu suatu proses. Sesuatu yang baru pasti ada pro dan kontranya.

Menpera juga mengeluarkan peraturan bahwa semua perusahaan pembangunan perumahan wajib memiliki izin dari Kantor Menpera dan mendaftar ulang. Bagaimana Anda melihat ketentuan baru tersebut?

Mungkin sebagian pengembang menganggap bahwa itu akan menambah birokrasi. Tapi kita harus mengerti bahwa tujuan Kantor Menpera itu untuk pengawasan. Pengembang yang baik mungkin merasa, kok dibuat peraturan begitu lagi. Tapi kita kan tak bisa berpikir seperti itu. Di kalangan pengembang ada juga yang "tukang mengacau". Mungkin Menpera melihat masyarakat kurang memperhatikah hal-hal seperti itu. Untuk itu pemerintah yang harus turun tangan. Coba, kalau masyarakat kritis, setiap mau membeli: semua perizinan harus diteliti, kontrak-kontrak juga diteliti, semua itu tidak akan terjadi. Tapi karena masyarakat tak ikut melakukan kontrol sosial, maka pemerintah perlu turun tangan. Dan, itu harus dipatuhi oleh semua pengembang.

Banyaknya pengembang nakal itu, apa karena di Indonesia terlalu mudah untuk menjadi pengembang?

Susah juga, kalau ia harus punya izin dulu baru bisa menjadi anggota. Sebab di sisi lain, REI membuat imbauan agar untuk menjadi pengembang harus menjadi anggota REI dulu, kan susah jadinya?

Di luar negeri untuk menjadi developer harus punya syarat-syarat tertentu, sehingga tidak setiap pengusaha bisa mengklaim diri sebagai developer. Apakah Anda melihat peraturan pemerintah itu menjurus ke sana?

Susah. Soalnya begini. Kita mau menumbuhkan sebanyak mungkin pengusaha. Kalau dikasih batasan-batasan seperti itu, tidak bakal jadi-jadi. Kapan mereka mau jadi pengusahanya. Kan kita harus membuka peluang sebesar mungkin agar semua orang bisa menjadi pengusaha. Masalahnya, kembali kepada orangnya: apakah itikadnya baik atau tidak.

Siapa sebetulnya orang yang paling berpengaruh dalam "membesarkan" Anda?

LIPPO CIKARANG

KOMITMEN KAMI UNTUK INDONESIA

Berjuang untuk mengisi kemerdekaan,
adalah tekad para pahlawan 50 tahun silam.
Membangun untuk mengisi kemerdekaan,
adalah tekad kami hingga hari ini.
Lima tahun silam, Lippo telah berhasil
membuktikan komitmen untuk
bangsa tercinta.
Kota terlengkap di timur Jakarta
dipersembahkan.

LIPPO CIKARANG

d/h : LIPPO CITY

hadir kembali dengan identitas baru,
guna menunjukkan penghargaan Lippo
akan Persatuan dan Kesatuan Bangsa.
Bukan sekedar bersatu dalam membangun,
tetapi juga bersatu dalam bahasa,
Bahasa Indonesia

Dirgahayulah bangsaku, majulah negeriku!

PT. LIPPO CIKARANG

Wah, siapa ya? Saya melihat hal ini dari dua hal. Pertama, sebagai orang kerja, saya merasa sukses karena Bimantara. Kalau saya sukses di Bimantara, siapa yang memberi saya peluang berkembang di Bimantara? Ya, yang punya Bimantara kan. Dalam konteks ini, di luar takdir Tuhan, ya Bambang Trihatmodjo yang paling mendukung sukses saya.

Kedua, selain peluang, pribadi seseorang juga menentukan kesuksesannya. Pertama memang benderanya dulu, tapi habis itu pribadinya yang harus menonjol di atas bendera.Artinya, pribadinya bisa diterima oleh lingkungan. Banyak, orang diberi peluang, tapi tidak berhasil menjalankannya.

MITA BINARTI

Kapan kesempatan pertama Anda bergabung dengan Bimantara?

Waktu itu, Oktober 1982 saya masih bekerja di Batam (*selama dua tahun Edwin bekerja sebagai tenaga ahli perencana pada PT Dacrea-RED*). Waktu saya pulang ke Jakarta, saya dapat pesan bahwa saya dicari. Kebetulan Pak Bambang Tri, Rosano Barack, dan M.Tachril Sapi'ie, adalah teman-teman satu angkatan di SMA 1 Jakarta. Dengan Rosano Barack, saya malah satu kelas. Lalu, saya datang ke Bimantara. Mereka mengatakan: "Kita mau bikin perusahaan real estate. Anda mau bergabung?" Saya memberi syarat bahwa saya bisa bergabung bila tugas-tugas saya di Batam selesai Maret 1993. Akhirnya saya bergabung dengan PT Bima Siti Wasesa. Saya melihat itu sebagai peluang yang diberikan kepada saya.

Karena mereka adalah teman SMA, jabatan Anda waktu pertama masuk tentu bagus?

Siapa bilang. Saya memulai dari bawah, sebagai *trainee*. Saya sempat protes, kok saya dikasih *trainee*. Padahal, saya sudah punya pengalaman kerja beberapa tahun. Sejak mahasiswa tingkat II ITB saya sudah mulai bekerja dan rasanya sudah punya banyak duit. Tapi posisi *trainee* itu, akhirnya saya anggap sebagai tantangan. Berarti saya diminta membuktikan kemampuan.

Kini properti tampaknya tak bergairah seperti dulu lagi. Bagaimana Anda melihat bisnis properti saat ini?

Siklus properti itu rentangnya kan enam sampai tujuh tahun. Siklus itu kita sudah mesti tahu: ketika ia mulai naik, kita sudah mulai membangun, supaya kita bisa menikmati masa *peak* yang lamanya dua tahun itu. Kalau situasi lagi menurun, kita harus hati-hati. Makanya, untuk itu jangan tergantung pada satu proyek saja. Kalau menggantungkan pada satu proyek saja, pas yang itu lagi turun, kita bisa Senin-Kamis.

Bagaimana progres terakhir proyek Mega Kuningan?

Cukup baik. Banyak Kedutaan yang sudah membuat komitmen. Yang sudah melakukan transaksi tiga kedutaan. Masalahnya, bagi Kedubes itu prosesnya lama. Mulai dari persetujuan Dubes sampai persetujuan negaranya, proses itu saja bisa dua tahun.

Tampaknya, kavling-kavling yang kita sediakan terlalu besar. Kaveling yang disediakan 4.000 sampai 5.000 meter persegi. Ternyata mereka banyak berminat kaveling lebih kecil.

Agak menurun minatnya?

Kalau bicara untuk Kedutaan, begitu kondisinya. Tapi untuk kawasan komersial seperti hotel, perkantoran, apartemen, lancar-lancar saja.

Edwin Kawilarang tinggal di rumah yang asri di bilangan Lebak Bulus, Jakarta Selatan. Penggemar golf berhandicap 14 ini mengaku merasa lebih senang tinggal di rumah horizontal dengan pekarangan luas yang banyak pepohonan dan buah-buahan. Ia mengaku senang tinggal di rumahnya itu karena situasinya masih suasana kampung. "Jalannya juga dari tanah," ujar Edwin.

Walaupun tergolong orang sibuk, Edwin selalu meluangkan waktu untuk keluarganya. "Saya selalu berusaha sudah sampai di rumah paling lambat pukul 20.30," katanya.

Dari perkawinannya dengan Harumi, adik kelasnya di SMA 1, Edwin dikaruniai tiga orang putri: Ayu Wini Ken Asri, Syeilendra Ken Astri dan Jesica Ken Asti. Ketiganya, kini mulai menanjak remaja ■

KPR

Tumbuh Tak Secepat Tahun Lalu

Suku bunga Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dan harga rumah terus melonjak. Pertumbuhan kredit bakal tersendat?

Pertumbuhan penyaluran kredit pemilikan rumah (KPR) menunjukkan gejala tersendat. Setidaknya bila dibandingkan dengan pertumbuhan kredit tahun 1994. Menurut Eddie Tong, Senior Executive Director Bank Bali, pada 1995/1996 pertumbuhan kredit Bank Bali diperkirakan hanya mampu mencapai 20 persen.

Hal ini menunjukkan adanya penurunan angka pertumbuhan kredit cukup besar. Satu tahun lalu ketika menjelaskan kepada Properti Indonesia, Hendradjaja Gunawan, Vice President Bank Bali waktu itu, memproyeksikan pertumbuhan penyaluran KPR sebesar 40 persen. Dibanding proyeksi pertumbuhan tahun ini terjadi penurunan sebesar 50 persen!

Turunnya pertumbuhan ini menurut Tong lantaran dua hal yang saling berkait. Pertama, tingkat suku bunga KPR makin tinggi. Rata-rata mencapai 21 persen. Dan kedua, rumah yang ditawarkan pengembang (developer) harganya selangit. Tak terhindarkan lagi jalinan kedua hal ini sangat berpengaruh terhadap daya beli masyarakat. "Permintaan terhadap rumah menengah bawah langsung turun," kata Tong.

Bank Bali pun tak kalah pintar. Agar tak terjebak dalam situasi tak menguntungkan ini kini ia lebih berkonsentrasi pada pembiayaan rumah-rumah kelas menengah. Karena, biar suku bunga tinggi, demikian kata Tong, permintaan terhadap rumah menengah relatif stabil katanya. Pada tahun 1994 Bank Bali kurang lebih membiayai 1.300 konsumen dan nilai kreditnya sedikitnya mencapai Rp130 miliar.

Konsumen yang membayar uang muka lebih dari 20 persen berhak menikmati suku bunga 19 persen. Sedang yang tak mampu membayar sebesar itu harus rela mendapatkan suku bunga 21,75 persen.

Tetapi menyimak out standing KPR Bank Bali tahun 1995 mata masyarakat pun dibuat terbelalak. "Kami mengalokasikan dana sebesar Rp400 miliar," kata Tong. Sampai dengan Juli 1995 posisi kredit mencapai Rp390 miliar. Mencengangkan. Sebab bila keterangan yang disampaikan itu benar berarti pertumbuhannya bukan 40 persen seperti yang dikatakan Hendradjaja. Tapi lebih dari 300 persen! Atau melonjak Rp270 miliar.

Melihat target pertumbuhan yang diproyeksikan Bank Bali agaknya orang pun dibuat miris. Sudah demikian burukkah masa depan bisnis properti? Sehingga ia hanya berani memasang target pertumbuhan 20 persen senilai Rp80 miliar. Bandingkan dengan tahun lalu yang mencapai Rp270 miliar. Terjadi kemerosotan sangat tajam!

Soal kemelut suku bunga ini sudah menjadi gejala umum. Gerakannya merambah bank-bank swasta lain tanpa kecuali. Sehingga bank yang cukup pengalaman bermain di sektor properti seperti Bank International Indonesia (BII) nasibnya tak beda dengan Bank Bali. "Kalau hanya dilihat dari nilai kreditnya memang tidak turun, tapi perkembangannya tak sepesat tahun lalu," kata Suryadi Purnama, Direktur BII. Tahun 1994 bank yang melempar produk KPR Ekspress ini menyalurkan KPR kurang lebih Rp 370 miliar.

Untuk mendongkrak keadaan pasar sejumlah kiat disiapkan. Bank milik salah satu tokoh deklarasi Jimbaran, Eka Tjipta Widjaja, memberikan paket suku bunga khusus pada tahun pertama. Caranya, konsumen yang membayar uang muka lebih dari 20 persen berhak menikmati suku bunga 19 persen. Sedang yang tak mampu membayar sebesar itu harus rela mendapatkan suku bunga 21,75 persen.

Tak dapat dibilang rendah. Tetapi di tengah situasi suku bunga KPR yang bergejolak terobosan BII cukup pantas dijadikan pertimbangan. Sebab dengan uang muka yang besarnya sama pada tahun ke dua konsumen sudah dikenakan suku bunga 21,75 persen. Kalau pun mampu membayar uang muka 50 persen bunganya masih sebesar 20 persen!

Kondisi ini agaknya tak berlaku pada Bank Tabungan Negara (BTN). Menurut Pandamsih, Direktur Bank Tabungan Negara (BTN), tanpa mau mengatakan berapa nilai kredit yang akan disalurkan, pihaknya akan meningkatkan outstanding kreditnya. Dia hanya menyebut pertumbuhan kredit yang ditetapkan tak akan beda jauh dengan tahun 1994. Satu tahun lalu bank yang khusus mengemban misi mensukseskan pembangunan perumahan ini nilai kreditnya naik 35 persen. Bila tahun 1994 outstanding kreditnya Rp1,2 triliun, pada 1995 naik menjadi Rp 1,56 triliun. Apabila tahun depan diproyeksikan naik 35 persen lagi berarti besaran kreditnya mencapai kurang lebih Rp 2 triliun.

Meski performa BTN terkesan kurang lazim di tengah situasi bisnis properti lagi anjlok, tetapi rencananya sangat mudah dimengerti. Dia wajib mendukung secara penuh pembiayaan untuk pembangunan RS/RSS yang ditetapkan pemerintah sebesar 500.000 unit pada pelita VI.

Sayangnya yang dilakukan BTN tak langsung diikuti oleh kalangan bank swasta nasional lainnya. Mereka lebih tertarik membiayai rumah kelas menengah. Padahal sekarang pasarnya sedang lesu. Tak aneh bila penyaluran kredit bank-bank swasta tersebut ikut tersumbat ■ *HP*

BEBERAPA PILIHAN KPR PERBANKAN

NO.	BANK	KPR	PLAFON (Rp)	BUNGA	WAKTU	UANG MUKA	ANGSURAN (Rp)	PROVISI	ADMINISTRASI
1.	Bank Artha Prima	-	Min. 10.000.000 Maks. 100.000.000	21- 21,5 %	1 - 8 Tahun	20%	Min. - Maks. 9.120.475	1 %	50.000
2.	Bank Aspac	-	Min. 10.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	21 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 186.672 Maks. -	1 %	-
3.	Bank Bali	Bali Home Plus	Min. 10.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	Apartemen=21,75%, Rumah/tanah = 20,75%, Vila=21,25%	1 - 15 Tahun	20%	Min. - Maks. -	1 %	100.000
4.	CitiBank	KPR CitiBank	Min. 30.000.000 Maks. 200.000.000	20,5 % (Efektif)	2 - 15 Tahun	20%	Min. 483.126 Maks. 9.984.20	1 %	150.000
5.	Bank Danamon	KPR Prima Griya	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	22 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 159.075 Maks. 46.178.311	1 %	Kredit<300 Jt=150.000-300.00,kredit>300Jt= 500.000
6.	Bank Ganesha	Ganesha Home Plus	Min. 20.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	Prime Location=21%, Secondary Loca-Tion=22%	1 - 5 Tahun	20%	Min. - Maks. -	1 %	200.000
7.	BII	KPR Ekpres	Min. 10.000.000 Maks. 600.000.000	DP 10-<30%=21,75 DP 30-<50%=21 % DP 50 ke atas=20%	1 - 20 Tahun	10 - 50%	Min. 169.880 Maks. 56.085.000	1 %	Minimal 100.000
8.	Bank Mashil	-	Min. 10.000.000 Maks. 250.000.000	21,5 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 171.663 Maks. 12.854.117	1 %	250.000
9.	Bank Papan Sejahtera	KPR Papan	Min. 4.900.000 Maks. 500.000.000	RS=11%,RSS=8,5%, Kredit > 75 jt=20%.	1 - 20Tahun	30%	Min. - Maks. 46.197.685	1 %	-
10.	Bank Prasida Utama	Wisma Klasik	Min. Sesuai Kemampuan Maks.	Tipe<70/200=20% Tipe>70/200=21%	1 - 10 Tahun	20%	Min. - Maks. -	1 %	50.000
11.	BTN	KPR Griyatama	Min. 4.900.000 Maks. 300.000.000	RS=11%,RSS=8,5%, Kredit>50 jt = 20 %.	1 - 15 Tahun	20%	Min. - Maks. 29.942.500	1 %	50.000
12.	Uni Bank	Uni Home	Min. 10.000.000 Maks. 200.000.000	Kerjasama Develo-per=20%, Non Kerja sama=21%	1 - 20 Tahun	20%	Min. - Maks. 300.000	1 %	150.000
13.	Bank Universal	-	Min. 30.000.000 Maks. 500.000.000	Plafon 30-50 Jt= 21,5%. Plafon> 100 Jt=20 %	1 - 20 Tahun	20%	Min. 477.096 Maks. 64.314.118	1 %	150.000
14.	Bank Utama	-	Min. 50.000.000 Maks. 250.000.000	21,5 %(Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. - Maks. -	1 %	250.000
15.	Bank Windu Kencana	Home Suite Home	Min. 10.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	21 % (Efektif)	1 -5 Tahun	30%	Min. - Maks. -	1 %	100.000

PEMBIAYAAN

ASURANSI	TAKSASI	NOTARIS	KEMUDAHAN	MASA PENCAIRAN	PROYEK/ REKANAN	LOKASI	SOLUSI BILA MACET
Kebakaran :Tergantung plafon. Jiwa:Tergantung umur.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Kemang River View	Jabotabek	Lelang.
Kerugian :Seharga plafon kredit.	Tidak ada	Tergantung nulai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Perumahan Danau Bogor, taman Lotus.	Jabotabek	Lelang tertutup.
Sesuai plafon, umur dan jangka waktu kredit	Proyek kerja sama bebas	Tergantung nilai kredit.	Bebas ATM Bali Acces	2 Minggu	Semua prinsipnya bisa dibiayai	Jabotabek	Eksekusi pengadilan.
Kebakaran :0,16 % (Rumah), 0,75 % (Ruko).	Tidak ada	300.000	Tidak ada	2 Minggu	PAP(Kota Legenda)	Jabotabek	Musyawarah, bila betul-betul macet dicarikan pembeli untuk dijual.
Kebakaran :Tergantung plafon dan jangka waktu kredit.	Berdasar Price List developer atau Penilaian bank	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	3 hari setelah penanda tangan akte	Kerjasama dengan 100 developer	Jabotabek	-Penyelesaian secara musyawarah. -Tindakan hukum sebagai upaya akhir.
Kebakaran :Tergantung nilai Bangunan. Jiwa:Tergantung umur dan plafon.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Semua prinsipnya bisa dibiayai	Jabotabek	3 kali peringatan, setelah itu ditarik bank untuk dijual.
Kebakaran = 1,9 dari nilai bangunan. Jiwa=Tergantung umur, waktu & plafon	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Bebas, Administrasi bulanan, kemudahan pembayaran asuransi jiwa, biaya notaris dan provisi	2 Minggu	Semua prinsipnya dibiayai	Seluruh Indonesia	Maksimal 3 bulan atau tiga kali peringatan, setelah itu ditarik lagi Bank untuk dijual.
Kebakaran :Tergantung plafon dan jangka waktu.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Rainbow Hill	Jabotabek	lelang tertutup.
Tergantung plafon dan jangka waktu kredit.	Standar cabang	250.000	Tidak ada	95 % Bangunan selesai.	Hampir semua developer.	Jabotabek	Over kredit atau lelang.
Kebakaran :Tergantung uang muka	Tidak ada	300.000-500.000	Tidak ada	2 Minggu	PT Sembada Perkasa	Jabotabek	1 bulan peringatan, setelah 3 bulan lelang.
Kebakaran: Tergantung nilai bangunan.	50.000	50.000	Tidak ada	Setelah serah terima.	Hampir semua developer.	Seluruh Indonesia	Over kredit atau lelang.
Tergantung Jangka waktu kredit	dan plafon. Tidak ada	200.000-500.000	Tidak ada	2 Minggu	BSD, Citra Garden, Archid Garden	Jabotabek	Bank Guarantee.
Kebakaran: Tergantung nilai bangunan dan Jangka waktu.	Tidak ada	400.000	Universal Telebanking 24 jam, Astra Card hanya membayar tahun pertama.	2 Minggu	BSD, Kemang Pratama, Pamulang Indah.	Jabotabek	Bank Guarantee atau lelang.
Tergantung umur dan nilai kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu - 1 bulan	Semua prinsipnya bisa dibiayai	Jabotabek	Sekali peringatan setelah itu ditarik.
Kebakaran :Tergantung nilai bangu nan Jiwa:Tergantungplafon, umurdan jangka waktu.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Semua prinsipnya bisa dibiayai	Jabotabek	Over kredit/lelang.

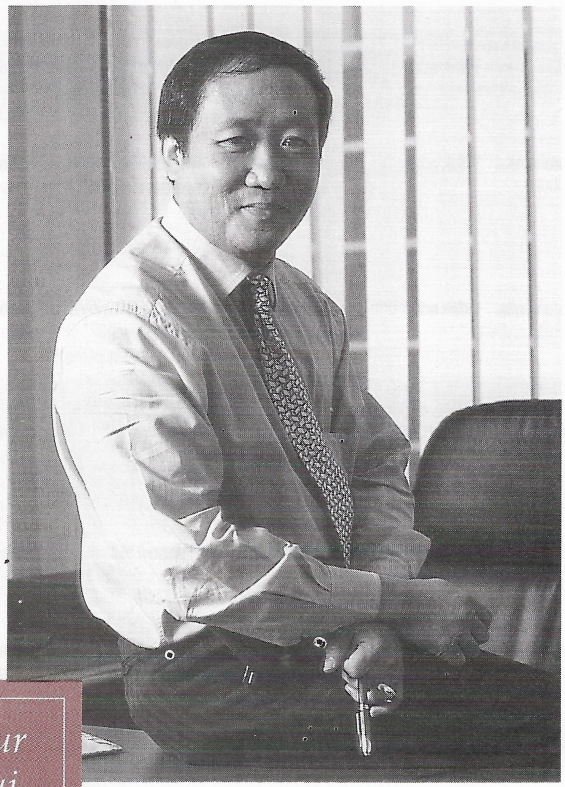
PINJAMAN LUAR NEGERI

Menerawang Sumber Dana Luar Negeri

Sumber dana pembiayaan makin ketat. Akibatnya, banyak perusahaan properti melakukan terobosan pinjaman luar negeri. Sumber lainnya?

Kelesuan pasar properti tak bisa lepas dari kondisi pasar uang yang juga sedang stagnan. Selain banyak bank yang menyetop keran kreditnya ke sektor properti, lembaga pembiyaan pun cenderung tahan diri. Sementara pinjaman luar negeri pun dirasakan agak mahal.

Boleh jadi hal ini karena kondisi global keuangan dunia, yang kini sedang berupaya kepada penyesuaian pasar. Apalagi, setelah perekonomian Jepang dihantui kredit macet sehingga membuat babak belur perbankan Jepang. Kondisi ini dimanfaatkan oleh intervensi mata uang dolar agar semakin kuat nilainya. Sementara di dalam negeri, selain makin banyak perusahaan berkonsolidasi membenahi manajemen, sentiman pasar pun tak bisa lepas dari kekhawatiran terhadap jebakan kebijakan pemerintah.



TATAN RUSTANDI

Prosedur Melalui Bank Bertele-tele

JACOB KANGDJAYA

Namun sebenarnya, pasar uang dalam negeri masih cukup basah. Hanya saja, sumber-sumber dana masih sangat berhati-hati. Akibatnya, suku bunga pinjaman cukup tinggi, sementara melempar obligasi harus melakukan persiapan tersendiri. Inilah yang kemudian banyak pengusaha kita mengalihkan pencarian dana ke luar negeri. Namun, investor luar sudah berpikiran lain. Mereka bukan saja memandang stabilitas ekonomi Indonesia yang langgeng semata, tetapi dengan itu justru menambah beberapa persyaratan pinjaman. Bagi investor asing, kondisi ekonomi makro yang baik harus pula didukung oleh kemampuan menangkal risiko. Inilah yang kemudian membuat syarat pinjaman luar negeri bertambah dan agak sedikit mahal.

Bagi perusahaan yang ingin berkembang dan berlandaskan pada bisnis yang jelas, dana mahal bukan faktor utama. Selama komitmen pada kemampuan memenuhi jatuh tempo pengembalian, tetap saja pinjaman luar negeri itu penting. Sebut saja misalnya, Grup PSP yang baru-baru ini mendapatkan dana 100 juta dolar AS melalui penerbitan Floating Rate Notes (FRN). Keberanian PSP ini disadari oleh prosedur pinjaman melalui bank atau lembaga pembiayaan yang menyumbat dan bertele-tele. Sementara itu, peraturan pemerintah hanya memperbolehkan untuk suat grup meminjam dari bank adalah 20 persen dari kemampuan bank tersebut. "Sedangkan di sini, PSP dan Dharmala, orang banyak tahu atau bank umumnya menganggap sebagai satu legal *amenity* sendiri. Kesulitan kami, kalau 2 grup yang besar ini legal *amenity* satu, maka porsi yang dapat kita pinjam dari bank-bank besar adalah sangat *limited*. Jadi itu masalahnya kenapa kita larinya ke FRN," jelas Jacob Kangdjaya, Executive VP Grup PSP.

Dengan harga 3 persen di atas Libor selama 6 bulan dan jatuh tempo pada tahun 2000, sekitar 40 persen dana tersebut digunakan untuk membayar utang jangka pendek, 40 persen untuk konstruksi beberapa proyek PSP, termasuk proyek Kelapa Gading dan proyek Sentul tahap kedua dan 20 persen modal kerja.

Arranger pendanaan ini adalah kerja sama antara Crosby Capital Market Singapore dan Bank BNI cabang Singapore, dengan senior *co-lead* adalah Bangkok Bank, Bank of China, Bank Tabungan Negara, First Commercial Bank Taiwan, Sakura Finance Hongkong,